

ISSN 2072-8220

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ЖУРНАЛ

№ 3 (31)

Ekonomichesky  
Zhurnal

Москва 2013

**РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ,  
УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА**

Научное издание

**Главный редактор**  
В.В. Минаев  
**Заместитель главного редактора**  
О.А. Дмитриева

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

Н.И. Архипова, В.С. Аксенов, М.И. Гельвановский, Ю.Н. Нестеренко,  
А.В. Николаев, М.Ю. Погудаева, Ф.И. Шамхалов

Журнал основан в 2001 г.

**Подписной индекс** по каталогу «Роспечать»: 36575

**Адрес редакции:** 125267, Москва, Миусская пл., 6  
**Электрон. почта:** odmitrie@mail.ru  
**Адрес сайта:** www.economicarggu.ru

© Экономический журнал, № 3 (31), 2013  
© Российский государственный  
гуманитарный университет, 2013

**RUSSIAN STATE UNIVERSITY  
FOR THE HUMANITIES**

**INSTITUTE OF ECONOMICS,  
MANAGEMENT AND LAW**

Scientific Edition

**Editor-in-Chief**  
V. Minaev  
**Associate Editor-in-Chief**  
O. Dmitrieva

**EDITORIAL BOARD**

N. Arkhipova, V. Aksenov, M. Gelvanovsky, Y. Nesterenko,  
A. Nikolaev, M. Pogudaeva, F. Shamkhalov

The Journal was found in 2001

**Subscription index** under the catalogue of Rospechat': 36575

**Editorial office address:** 125267, Moscow, Miuskaya sq., 6  
**E-mail address:** odmitrie@mail.ru  
**Web-site:** www.economicarggu.ru

© Ekonomicheskyy Zhurnal, № 3 (31), 2013  
© Russian State University for the  
Humanities, 2013

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАЛЛЕЛИ

<i>Смирнов А.С.</i> Можно ли излечить кризис марксизмом? .....	6
<i>Мотылев В.В.</i> Программы президентов США. Билл Клинтон .....	24

### НАУКА И ПРАКТИКА

<i>Белик А.А.</i> Особенности экономического поведения в Китае .....	35
<i>Талалушкина Ю.Н.</i> Опыт ООН в исследовании качества жизни населения .....	46
<i>Погудаева М.Ю.</i> Особенности государственно-частного партнерства, инициированного малыми инновационными предприятиями .....	54
<i>Нестеренко Ю.Н.</i> Малые инновационные предприятия как субъект международного сотрудничества в научно-технической сфере .....	67
<i>Аксенов В.С., Обухов В.В.</i> Электронный банкинг в системе банковских услуг .....	75
<i>Стильниченко В.К.</i> Информационные риски в банке .....	84
<i>Мухортов Е.М.</i> Управление конкурентоспособностью нефтеперерабатывающей отрасли России .....	92
<i>Архипова Н.И., Поморцева И.М., Татарина Н.А.</i> Алгоритм оценки качества персонала на базе показателей эффективности КРП .....	102
<i>Доброхлеб В.Г.</i> Демографический фактор как основа модернизации России .....	110
<i>Габидинова Г.С.</i> Содержание и структура социального капитала территории .....	118
<i>Леоненко Е.И.</i> Рейтинговый подход к оценке деятельности потребительской кооперации .....	126
<i>Ярош Н.Н.</i> Социальные функции городского хозяйства в стратегии развития городов (Часть 1) .....	132

### КАРАВАН ИСТОРИИ

<i>Липски С.А.</i> Земельная реформа в постсоветской России .....	139
---	-----

### ЮНОСТЬ НАУКИ

<i>Корнеева А.А., Гуковская А.А.</i> Взаимосвязь между дивидендной политикой компании и ее стоимостью .....	149
---	-----

<b>АВТОРЫ НОМЕРА И АННОТАЦИИ СТАТЕЙ</b> .....	155
---	-----

## CONTENTS

### ECONOMICS PARALLELS

<i>Smirnov A.S.</i> Can the crisis be cured with the help of Marxism? .....	6
<i>Motylev V.V.</i> The US Presidents' programmes. Bill Clinton .....	24

### НАУКА И ПРАКТИКА

<i>Belik A.A.</i> The specificity of economic behaviour in China .....	35
<i>Talalushkina J.N.</i> Experience UNO in study quality to life's of the population .....	46
<i>Pogudaeva M.Yu.</i> Particularities public-private partnership initiated by small innovative companies .....	54
<i>Nesterenko J.N.</i> Small innovative businesses as a subject of international cooperation in the area of science and technologies .....	67
<i>Aksenov V.S., Obukhov V.V.</i> Electronic banking among banking services .....	75
<i>Spilnichenko V.K.</i> Informational risks in banking .....	84
<i>Mukhortov E. M.</i> Competitiveness management of Russian petroleum refining industry .....	92
<i>Arkhipova N.I., Pomortseva I.M., Tatarinova N.A.</i> Estimation algorithm of staff quality on the basis of KPI .....	102
<i>Dobrokhleb V.G.</i> The demographic factor as a foundation for modernising Russia .....	110
<i>Gabidinova G.S.</i> The content and structure of the social capital of a territory .....	118
<i>Leonenko E.I.</i> The rating approach to assessing the activities of consumer cooperation .....	126
<i>Yarosh N.N.</i> The social functions of municipal economy in the strategies of developing cities (Part 1) .....	132

### HISTORY CARAVAN

<i>Lipski S.A.</i> The land reform in post-soviet Russia .....	139
--	-----

### EARLY DAYS OF SCIENCE

<i>Korneeva A.A., Gukovskaya A.A.</i> The interrelation between company dividend policies and its value .....	149
---	-----

<b>AUTHORS &amp; SUMMARIES</b> .....	162
--------------------------------------	-----

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАЛЛЕЛИ

*А.С. Смирнов*

### МОЖНО ЛИ ИЗЛЕЧИТЬ КРИЗИС МАРКСИЗМОМ?

*Мистика и фундаментальные ошибки политэкономии К. Маркса*

В связи с потрясшим глобальную экономику финансово-экономическим кризисом и депрессией немало экономистов и обществоведов обратились к работам Карла Маркса для объяснения случившегося в 2008-2012 гг. В Германии или в России, где сформировалась постсоветская школа критического марксизма.

Несомненно, К. Маркс – один из крупнейших экономистов, но его теория имеет неисправимые дефекты, что доказано крушением реально-го социализма более 20 лет назад. Задолго до этого «Капитал» был подвергнут жесткой критике, например, из-за противоречий в теории стоимости (I и III том). Этому же были посвящены, например, исследования Бем-Бевека<sup>1</sup>. Позднее появилось множество работ, направленных против политэкономии марксизма.

Однако новый интерес к политэкономии Маркса свидетельствует, что эта критика была недостаточно убедительной. К тому же фундаментальные вопросы, поднятые Марксом, остаются актуальными как для экономической теории, так и для понимания капиталистической реальности, например теория трудовой стоимости или теория прибавочной стоимости, которым Маркс уделял огромное внимание. Тем более что он здесь продолжал классические традиции А. Смита и Д. Рикардо. Но проблема политэкономии К. Маркса как раз в том и состоит, что он не смог дать научные ответы на поставленные им фундаментальные вопросы. Важнейшей причиной такого итога было преобладание у Маркса идеологических целей над научными.

Верифицируя логику политэкономии Маркса, исследуем ее фундаментальные категории, которые Бем-Бевек не рассматривал. А именно производство и потребление, производительные силы и производственные отношения, капитал и капитализм, потребительная стоимость и потребительные свойства, формулу обмена Т-Д-Т. К сожалению, Маркс не различал категории «капитал» и «капитализм»! Причина ошибок – в непонимании Марксом решающей роли в экономике субъектов и сложности их взаимодействия с объектами.

В статье используются экономические идеи, разработанные автором более 20 лет назад и по причине запретов на критику марксизма, существовавших в СССР, опубликованные тогда мизерным тиражом в виде работы «Критика логики «Капитала» и материализма».

И сегодня немало экономистов, даже весьма далеких от марксизма, продолжают использовать такие категории, как «производственные отношения», «абстрактный труд», формулу обмена Т-Д-Т и т. п., даже не предполагая, что они несут груз фундаментальных ошибок Маркса и материалистического мистицизма.

Мы постарались в статье верифицировать исключительно политэкономии Маркса, но из-за ее теснейшего переплетения с философией марксизма, насыщенной мистицизмом, вынуждены в некоторых вопросах рассматривать и философскую проблематику.

### **I. Фундаментальная ошибка политэкономии Маркса: подмена исследования производства и потребления категориями «производительные силы» и «производственные отношения»**

В ранних произведениях Маркс предстает радикальным демократом и оригинальным философом, хотя его работы и страдали гегелевской абстрактностью. В частности ощущалось стремление к системно-схематическим построениям из метафизических категорий, что стало важной предпосылкой для становления экономических взглядов зрелого Маркса.

Считая себя выдающим диалектиком, Маркс в капиталистической экономике стремился отыскать внутреннее противоречие, которое являлось движущей силой грядущей гибели капитализма. Поэтому, в отличие от Гегеля, он не видел в диалектическом противоречии источник развития. Отсюда закономерности эволюции его взглядов на предмет исследования политической экономии в ранних экономических работах, написанных до «Капитала». Так, во «Введении» к рукописям 1857-1858 гг. мы находим долгие рассуждения об отношении производства и потребления. Но из текста «Введения» совершенно очевидно, что Маркс не смог продвинуться далее спекулятивных манипуляций категориями производства и потребления.

В результате уже в этих ранних экономических рукописях для Маркса центром исследования становится производство. «Предмет исследования – это прежде всего материальное производство». «Индивидуумы, производящие в обществе, следовательно, общественно-определенное производство – таков, естественно, исходный пункт».

Не удивительно, что в конце рассуждений о производстве и потреблении читаем: «Индивид производит предмет и через его потребление возвращается к самому себе, но уже как производящий и воспроизводящий себя самого субъект». Здесь потребление представлено так, что оно уже не полноценная противоположность производства, а его момент. В самом начале политэкономии Маркса производство поглощает потребление и становится единственным предметом исследований. Это произошло потому, что Маркс подменил анализ товарного производства и

потребления (где одни люди производят, а другие потребляют) производством и потреблением индивида, следовательно, натуральным производством. Индивид производит и потребляет предмет. Это не что иное, как экономическая робинзонада, в которой марксисты обвиняли многих своих противников.

Но здесь еще нет анализа ни производительных сил, ни производственных отношений, того, что позднее стало главным предметом исследований Маркса. Они лишь упоминаются в конце «Введения» из рукописей 1857-1858 гг. Зато в работе «К критике политической экономии» (1858), изданной всего лишь через год после написания рукописей 1857-1858 гг., мы не находим и близко анализа производства и потребления. Потребление окончательно отбрасывается как предмет исследования, а поглотившее его производство расчленяется на абстрактные составные части производительные силы и производственные отношения. Вот их определение: «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения – производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил».

Впрочем, это не определение, а скорее неопределенное соотношение. Не удивительно, что далее оказывается, что под производственными отношениями Маркс имел в виду вовсе не собственно производственные отношения, а нечто иное.

Но эти возникшие в голове Маркса продукты расчленения производства и становятся объектом исследования в его главном труде «Капитал», во всей его политэкономии и даже во всем марксизме! Поэтому критический анализ категорий «производительные силы» и «производственные отношения» имеет исключительное значение для оценки всего учения Маркса.

Но что же на самом деле производительные силы и производственные отношения? Как уже замечено, это абстрактные моменты производства. Так, производительные силы – это работники с орудиями труда. Они необходимы и составляют основу производства, хотя и важную, но только часть его. В производительные силы, например, не входит предмет труда (объект производства). Так, если представить в качестве производительных сил ткача с механическим ткацким станком, то нитки, которые ткач должен превратить в ткань, и есть предмет труда. Однако они не входят в состав производительных сил.

Следовательно, категория производства гораздо шире, чем категория производительных сил, так как в производство входит и предмет труда. К тому же производительные силы мы воспринимаем в статике, как нечто готовое начать производство, которое есть уже динамичный процесс, а не его застывшая абстракция как производительных сил. Нитки в реальном производстве ткач моток за мотком превращает в ткань.

Гораздо большей неопределенностью и даже мистицизмом отличается категория производственных отношений. Если следовать буквальной трактовке, то это отношения, которые существуют в производстве между его участниками, например отношения бригадира и рабочих, мастера и бригадира, отношения кооперации между рабочими. Следовательно, производственные отношения возникают и существуют в процессе производства при обработке предметов труда (объектов) между (участниками) субъектами этого производства. А потому это прежде всего технологические отношения!

По аналогии мы можем утверждать, что политические отношения существуют в политике, спортивные – в спорте, семейные отношения – в семье, торговые – в торговле и т. д. Но Маркс удивительным образом определяет их как отношения собственности, т.е. как правовые и юридические, а не отношения в производстве. Но отношения собственности, например, хозяина предприятия и его наемных работников возникают и существуют задолго до начала процесса производства. Следовательно, отношения собственности предшествуют во времени реальным производственным отношениям, а не совпадают с ними. А потому нет никаких оснований отождествлять отношения собственности и производственные отношения, которые являются прежде всего не правовыми, а технологическими.

Несомненно, что отношения собственности оказывают влияние на производство, хотя меньшее влияние они оказывают на обмен и потребление. Но из этого вовсе не следует, что отношения собственности нужно отождествлять с отношениями обмена или потребления, как, естественно, и с производственными отношениями.

Закономерно, что большое влияние на последние оказывают технологические условия производства. Так, уже во второй половине XIX в. в Англии предпринимались многократные попытки организовать индустриальное производство на основе кооперации, при которой работники были бы одновременно и собственниками. Однако такого рода предприятия не выдержали конкуренции и разорились. Мы уже не говорим о гигантском эксперименте реального социализма, завершившемся крушением в 1989-1991 гг. Так что оказалось, что изменение отношений собственности (на языке Маркса – производственных отношений) вовсе не дало радикального улучшения производства (особенно потребления) для непосредственных производителей.

Но производственные отношения в марксистской политэкономии не только ошибочно отождествлялись с отношениями собственности, но использовались для обозначения едва ли не любых экономических отношений.

Не удивительно, что современные представители школы критического марксизма повторяют это. В сборнике «Марксизм. Альтернативы XXI в.» читаем: «Для рыночной экономики это такие производственные

отношения как товар, деньги (способ координации), капитал (отношения присвоения и отчуждения факторов производства), распределение дохода (заработная плата, прибыль), отношения воспроизводства»<sup>2</sup>. Здесь категория «производственные отношения» приобретает всеобъемлющий характер, замещая уже не только отношения собственности, но и любые экономические отношения и категории. Неудивительно, что если ее отбросить, то смысл предложения останется тот же! И так понятно, что товар, деньги, капитал и т.д. присущи рыночной экономике, являются ее элементами, а использование категории «производственные отношения» в данном случае является лишним элементом.

Одновременно, как мы видели, непризнание К. Марксом потребления как предмета экономических исследований стало фундаментом его политэкономии. И это несмотря на то что потребление играет огромную роль в экономике. В конечном счете оно – цель любой экономики. Только потребляя, люди (субъекты) могут жить. Прекращение потребления означает физическую смерть общества. Соответственно, производство без потребления бессмысленно. В обществе товаропроизводителей потребление в лице миллионов потребителей проявляется через спрос. Это очевидно не только экономистам. Вот что писал один из крупнейших современных социологов, А. Зиновьев, в наиболее глубоком исследовании «Запад. Феномен западнизма»: «Самой простой и абстрактной схемой всякой экономики является такая: производство готовой к потреблению продукции – приобретение этой продукции потребителем. Более кратко эту схему можно изобразить так: производство – потребление»<sup>3</sup>.

Следовательно, отбрасывая потребление как предмет исследования, Маркс предавал забвению субъективный фактор в экономике вообще, т.е. потребителей, их потребности, спрос и т.д. В результате еще до написания «Капитала» К. Маркс совершил фундаментальную системную ошибку, обусловившую множество других ошибок. Как мы увидим далее, наиболее мистически игнорирование потребления и субъектов проявилось в приписывании вещам-товарам свойств людей.

## II. Критика логики «Капитала» и материализма

### 1. Что исследовал Маркс в «Капитале» – капитал или капитализм?

Итак, после выяснения того, что Маркс определил предметом исследования политэкономии, приступим к его рассмотрению. Как известно, оно содержится в 3-х томном труде «Капитал». Для многих экономистов и обществоведов название главного произведения К. Маркса казалось вполне уместным. Но это обманчивая видимость. Здесь, как и в случае с игнорированием потребления, Маркс допускает фундаментальную ошибку: он исследует капитализм, подменяя его категорией «капитал». А это, очевидно, далеко не одно и то же. Капитализм – система организации общества,

причем не только экономическая, но и социальная, правовая. Напротив, капитал – это вещь, неодушевленный предмет, если, конечно, речь не идет о рабах. Но капитализм уже предполагает отсутствие рабства.

Например, в руках банкира капиталом может быть большая сумма банкнот, капиталом торговца – партия товара, фабриканта – фабрика. Вот определение капитала из известной работы «Economics» П. Самуэльсона и В. Нордхауса: «Капитал как ресурс представлен товарами длительного пользования, произведенными для изготовления других товаров. К капитальным благам относятся машины, дороги, компьютеры, молотки, грузовики, сталелитейные заводы, строительные машины и здания»<sup>4</sup>.

Это определение дополняет определение Зиновьева: «Капитал есть сумма денег, которая более или менее продолжительное время используется ее владельцем ... для получения дополнительных денег сверх этой суммы, то есть прибыли»<sup>5</sup>.

Есть несколько иное понимание капитала: определенное количество накопленного богатства, которые гарантирует его собственникам определенный запас прочности на будущее. Но и здесь речь идет о деньгах, вещах, продуктах, зданиях и т.д. Для ясности возьмем другие сходные категории, например, «феод» и «феодализм», «ферму» и «фермерский строй», «социалистическая фабрика» и «социализм». Очевидно, что феодализм и фермерский строй – это целые системы общественных отношений, тогда как феод и ферма – лишь единичные элементы этих систем. То же можно сказать об отношении категорий «капитал» и «капитализм».

Отсюда следует, что Маркс не различал единичное и общее, подменяя первым второе. Это была грубая логическая ошибка, повлекшая дальнейшее смешение субъективного и объективного, тем более что смешиваются не только категории «капитал» и «капитализм», но и категория «капиталист»!

Вот одно из Марксовых определений категории «капитал»: «Как капиталист, он представляет собой лишь персонифицированный капитал. Его душа – душа капитала. Но у капитала одно-единственное стремление – возрастать, создавать прибавочную стоимость. ... Капитал – это мертвый труд и живет тем полнее, чем больше живого труда он поглощает»<sup>6</sup>.

Итак, капиталист – это капитал, а капитал – это капиталист, т.е. вещь – это человек, а человек – это вещь! Что это, как не материалистическая мистика? Видим грубое смешение субъективного и объективного! Может показаться, что Маркс лишь играл литературными образами. Но мы имеем дело с громадным политэкономическим трудом, автор которого, между прочим, претендовал на открытие истины в последней инстанции. Следовательно, не из-за литературных приемов Маркс наделял вещи-капиталы такими свойствами людей? как душа и жизненные устремления. Он мистически отождествил субъекты и обработанные ими объекты, приписывая последним субъективные свойства.



Тогда вполне проясняется причина, почему Маркс назвал свой труд «Капитал». Он мистически мыслил эту категорию, включая капиталистов, средства производства и наемных рабочих.

Если подходить непредвзято, то утверждения Маркса о том, что капитал имеет душу, не слишком далеко ушло от веры дикаря в то, что дерево и скала имеют душу. Впрочем, было бы наивно утверждать, что у Маркса есть однозначное определение капитала. На самом деле их множество, но почти везде капиталу приписываются качества человеческой или общественной субъективности. Во II томе мы можем прочитать следующее: «Капитал как самовозрастающая стоимость включает в себя не только классовые отношения, не только определенный характер общества, покоящегося на том, что труд существует как наемный. Капитал есть движение, процесс кругооборота, проходящий различные стадии... Поэтому капитал можно понять лишь как движение, а не как вещь, пребывающую в покое»<sup>7</sup>.

Следовательно, в капитал Маркс включает буквально все экономические, политические и социальные отношения, всех субъектов и все вещи-объекты, короче, всю капиталистическую систему общества, т.е. весь капитализм.

Итак, Маркс назвал свое произведение «Капитал» потому, что мыслит капитал как колоссальное существо, воплощенное в металле, но наделенное волей и сознанием совокупного капиталиста, химерой – рожденной мистическим воображением автора. Чтобы у читателя не возникло сомнения на этот счет, вот цитата из III тома: «Капитал все более оказывается общественной силой, функционером которой оказывается капиталист и которая не находится уже решительно ни в каком соответствии с тем, что может создать труд отдельного индивидуума. Он оказывается отчужденной, обособленной общественной силой, которая противостоит обществу как вещь и как сила капиталиста через посредство этой вещи».

Видим, как причудливо сочетается все тот же мистицизм, когда капитал объявляется «обособленной общественной силой», но в то же время налицо и правильное определение капитала как вещи и «силы капиталиста посредством этой вещи». Но последнее верное заключение – лишь секунда прозрения, причем, возможно, даже не Маркса, а Ф. Энгельса, который редактировал, вероятно, дописывал II и особенно III том «Капитала» после смерти К. Маркса. Заметим, что Энгельс, в отличие от Маркса, был не кабинетным мыслителем, а капиталистом-практиком. Его знание практических капиталистических отношений было куда реальнее, чем кабинетные представления Маркса. В целом содержание I тома «Капитала» он определял как процесс производства капитала. Можно было бы не возражать против такого определения, если бы под капиталом не имелось в виду все капиталистическое общество, причем мистифицированное.

## 2. Следствия системной ошибки политэкономии Карла Маркса в «Капитале». Чем обладают товары – потребительной стоимостью или потребительскими свойствами? Почему ошибочна формула Т-Д-Т?

Приступим к верификации основных категорий в тексте «Капитала». Маркс начинает изложение с анализа категории товара, поясняя это следующим образом: «Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, выступает как огромное скопление товаров, а отдельный товар – как элементарная форма этого богатства»<sup>8</sup>.

Уже первое суждение является ошибочным. Ведь товар – это вещь или продукт, предназначенный для купли-продажи. Следовательно, товаром вещи и продукты являются до того момента, как они перешли в руки к потребителям, т.е. были проданы. Отсюда следует, что товары в лучшем случае составляют часть общественного богатства, причем его незначительную часть. Все, что люди уже купили и потребляют как предметы потребления (продукты, жилища, одежду, мебель, автомобили и т.д.), уже не является товарами, но являются основой богатства общества.

Богатство общества при капитализме состоит не из товаров, а из предметов потребления (П.п.), тогда как товары – это лишь потенциальное богатство. Если оно не попадет к потребителям, т.е. не будет продано, то постепенно потеряет свои потребительские свойства. Товары-продукты испортятся, товары-вещи устареют, так и не увеличив богатство общества. Очевидно, ошибочное заключение Маркса о товарах как основе богатства при капитализме стало следствием его отказа от исследования потребления как важнейшего элемента экономической жизни общества. Как следствие, Маркс не понял глубокого различия между *товарами* и *предметами* потребления.

Для ясности возьмем известную формулу, используемую Марксом при исследовании обмена Т-Д-Т. Очевидно, она также ошибочна. Правильная формула обмена Т-Д-П.п. Товар, купленный потребителем, в его руках уже не товар, а предмет потребления. Формула Т-Д-Т верна лишь в том случае, если товар перепродается для последующей продажи. Но вполне очевидно, что все равно рано или поздно он должен попасть в руки потребителю, что является смыслом экономики. Поэтому всеобщей формулой обмена является формула Т-Д-П.п., тогда как формула обмена Т-Д-Т хотя и важна при капитализме, но все же второстепенна.

Что же такое товар, по Марксу? «Товар есть прежде всего внешний предмет, вещь, которая, благодаря ее свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности»<sup>9</sup>. Очевидно, и в этом определении Маркс упускает важнейшее, товар должен пройти момент купли-продажи, т.е. перейти из рук продавца в руки потребителя. Но тогда он перестает быть товаром и становится предметом потребления.

Фундаментальная недооценка значения потребления и субъектов-потребителей особенно очевидна при исследовании категории потребительной стоимости.

«Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью. Но полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела, она не существует вне этого последнего. Поэтому товарное тело, как например железо, пшеница, алмазы и т.п., само по себе есть потребительная стоимость, или благо. Этот его характер не зависит от того, много или мало труда стоит человеку присвоение его потребительских свойств»<sup>10</sup>.

То, что раньше происходило с категориями «производственные отношения» и «капитал», наполненными аморфным и мистическим содержанием, теперь происходит с категорией «товар». Как мы видели, Маркс сначала объявил товар субстанцией общественного богатства, а теперь, естественно, товарное тело обладает и потребительной стоимостью. При этом люди-субъекты практически отстраняются как от создания потребительской стоимости, так и от ее оценки. Ведь очевидно, что природный объект может не иметь многих свойств, необходимых потребителям, например, дерево еще не означает мебель (стол, стул, диван и т.д.). Оно должно подвергнуться весьма длительной обработке субъектами производства, и только после этой производственной субъективации дерево превращается в вещь-товар с набором нужных потребительских свойств, но не в потребительную стоимость.

В самом деле, как вещь сама по себе может иметь потребительную стоимость? Ведь чтобы определить эту стоимость, вещь (или продукт) должна потребляться, что уже предполагает наличие субъектов-потребителей. Другими словами, эта стоимость определяется в процессе потребления и именно потому является потребительной стоимостью. Она является категорией, во многом субъективной, а не только объективной. В процессе потребления субъект-потребитель оценивает потребительские свойства вещи или продукта, которые были приданы этой вещи субъектами-производителями.

Поэтому ошибочно предположение Маркса, что вещь заранее, сама по себе имеет потребительную стоимость, обусловленную ее природными свойствами. Ошибочное предположение возникло потому, что К. Маркс исследовал не исходное сырье, т.е. природный объект, а уже подвергшееся глубокой обработке вещество – железо, бумагу и т.п. Понятно, что бумаги не существует в природе, она результат субъективных усилий производителей. Так что люди оказываются посторонними агентами как в производстве потребительных свойств товаров, так и в оценке их потребительной стоимости. Потребительная стоимость Марксом объявляется изначальной субстанцией, присущей природному объекту, что принципиально неверно.

Далее в «Капитале» читаем следующее: «Потребительные стоимости товаров составляют предмет особой дисциплины – товароведения, потребительная стоимость осуществляется лишь в названии или потреблении. Потребительные стоимости образуют вещественное содержание богатства, какова бы ни была его общественная форма»<sup>11</sup>.

Действительно, дисциплина «товароведение» существует, но изучает она как раз не потребительные стоимости, а потребительские свойства товаров. Категории «потребительские свойства» и «потребительная стоимость» лишь внешне одинаковы. На самом деле между ними глубокое различие, такое же, как между товаром и предметом потребления. Следовательно, производитель придает товару потребительские свойства, тогда как именно потребитель предмета потребления определяет в процессе потребления его потребительную стоимость!

Если бы «особая дисциплина – товароведение» определяла потребительную стоимость всех товаров, то субъекты-потребители превратились в простых статистов своего собственного потребления! Какую бы гадость нам ни предложили, если на ней стоит клеймо товароведов, удостоверяющее ее потребительную стоимость, мы вынуждены были бы ее признать! Очевидно, что такое происходило в экономике сталинского типа, в условиях тотального дефицита, где у потребителя отсутствует право выбора. В рыночных условиях каждый потребитель должен быть товароведом, ибо потребительная стоимость – субъективная категория, возникает в голове потребителя в процессе потребления. Именно по этой причине в рыночной экономике огромное значение имеет реклама, тогда как в экономике сталинского типа она бессмысленна.

Маркс, игнорируя в экономике значение потребления и потребителей, утверждал, что в потреблении потребительная стоимость лишь осуществляется. Более того, после ссылки на «дисциплину товароведение» исследование роли потребления и потребителей у Маркса прекращается!

### **3. Теории меновой стоимости и стоимости в «Капитале»; мистический обмен товаров между собой. Как возникает настоящая меновая стоимость?**

Окончательно отделившись от потребления и потребителей в самом начале «Капитала», Маркс приступил к исследованию меновой стоимости.

«Меновая стоимость прежде всего представляется в виде количественного соотношения, в виде пропорции, в которой потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода – соотношения, постоянно меняющегося в зависимости от времени и места»<sup>12</sup>.

Если заменить категорию «потребительные стоимости» на «вещи», то вроде бы можно согласиться с определением. Но в определении не хватает того, что уже отброшено, – людей-субъектов! И это отнюдь не придира к великому экономисту XIX в. мелкого критикана из XXI в. Говоря об обмене, о меновой стоимости, о пропорциях обмена, Маркс совершенно забывает о субъектах товарного обмена – людях! Люди-субъекты так и не появляются у Маркса, а товары и дальше мистическим образом будут обмениваться без людей.



Уже на следующей странице «Капитала» этот мистицизм проявляется в полной мере: «Известный товар, например, один квартал пшеницы, обменивается на  $x$  сапожной ваксы, или на  $y$  шелка, или на  $z$  золота и т.д.; одним словом на другие товары в самых различных пропорциях. Следовательно, пшеница имеет не одну-единственную, а многие меновые стоимости»<sup>13</sup>.

Начав с единичного обмена без людей, Маркс доводит этот безлюдный анализ до всеобщности, выводя из него общий закон стоимости. Пшеница сама обменивается на сапожную ваксу, на кусок золота, на шелк и т.д. Фантастика! После этого Маркс задается философским вопросом: почему это происходит? Что общего в товарах, если они обмениваются? Если бы он анализировал реальный процесс обмена, введя в него людей как главное действующее лицо, такого вопроса вообще не могло бы возникнуть! Обмен товаров происходит по воле людей, которые имеют потребности в других товарах (у Аристотеля мы это и видим). Именно потребности людей являются движущей силой товарного обмена. Но Маркс обменивает товары друг на друга без людей, а потому нечто общее он должен искать в самих товарах!

«Этим общим не могут быть геометрические, физические, химические или какие-либо иные природные свойства товаров. Их телесные свойства принимаются во внимание лишь постольку, поскольку от них зависит полезность товаров, т. е. поскольку они делают товары потребительными стоимостями. Очевидно, с другой стороны, что меновые отношения товаров характеризуются как раз отвлечением от их потребительных стоимостей»<sup>14</sup>.

Итак, анализируя выдуманный им обмен товаров без людей, Маркс теперь отбрасывает потребительские свойства товаров и делает заранее придуманное заключение: «Рассмотрим теперь, что же осталось от продуктов труда. От них ничего не осталось, кроме одинаковой для всех прозрачной предметности простого сгустка лишнего различия человеческого труда»<sup>15</sup>. Это результат ранее проведенных мистических построений. Теперь уже испарились не только люди, но и вещественность товаров. От тех и других остались лишь «сгустки лишнего различия человеческого труда»! Нет ни субъектов, ни объектов, а есть лишь мистико-метафизическая категория «труд вообще», «абстрактный труд» – изуродованный продукт гегелевской диалектики.

Но ведь труд – это процесс, осуществляемый людьми и воплощенный в вещах и продуктах. Следовательно, выражение «сгусток труда» бессмысленно. Процесс представления «сгустком» возможен в мифе, труднее – в искусстве и литературе, крайне проблематичен в логике научного изложения, ибо процесс воплощается в результате (в нашем случае в товаре). Но процесс и его результат неразрывны, потому очистить труд от товара невозможно!

На той же странице читаем: «Все эти вещи представляют собой теперь лишь выражение того, что в их производстве затрачена человеческая рабочая сила, накоплен человеческий труд. Как кристаллы этой общей им всем общественной субстанции, они суть стоимости – товарные стоимости». И далее: «То общее, что выражается в меновом отношении или меновой стоимости товаров, и есть их стоимость».

Собственно, это вся теория трудовой стоимости, если не вдаваться в детали. В ней Маркс ничего не доказал и не собирался доказывать. Вся хитрость в том, что у него заранее имелся вывод о стоимости товаров, определенной трудом, а вместо доказательств – простая подгонка искаженных примеров. Все, что противоречит его заранее придуманному выводу, Маркс попросту отбрасывал. Мешает потребление – потребление отбрасывается, мешают люди – тоже отбрасываются, товарные свойства мешают – отбрасываются и они. В результате остается мистическая химера – сгусток среднего (абстрактного) труда.

Но можно ли обосновать трудовую теорию стоимости без мистических фокусов, к которым прибегал Маркс? Без сомнения, можно. Дело в том, что незачем отвлекаться ни от людей, ни от вещественных свойств товаров, ибо стоимость определяется как раз в сравнении (конкуренции) сходных или даже одинаковых товаров.

Как же это происходит? В отраслевой конкуренции. Следовательно, определить трудовую стоимость можно лишь у сходных товаров! Но это будет средняя стоимость, тогда как у каждого отдельного производителя могут быть различные издержки производства. Естественно, те, у кого издержки слишком высоки, разоряются. При этом важно заметить, что отраслевое производство, а значит, и действие закона трудовой стоимости в более-менее чистом виде – явление весьма редкое. Но именно в середине XIX в., когда Маркс создавал «Капитал», отраслевое производство и отраслевая конкуренция получили высшее развитие благодаря индустриализации и железным дорогам.

Но Маркс, похоже, этого не видел. Показательно его обвинение величайшего мыслителя античности Аристотеля Стагирита в том, что он не понимал идеи абстрактного труда, придуманной Марксом. Между тем в «Никомаховой этике», которую цитирует Маркс, Аристотель вполне ясно и четко излагает взгляды на причину обмена и на меру обмена. Трудно удержаться, чтобы не процитировать Стагирита.

«Все должно соизмеряться чем-то одним. Поистине такой мерой является потребность, которая все связывает вместе, ибо не будь у людей ни в чем нужды или нуждайся они по-разному, тогда не будет обмена... И, словно замена потребности, по общему уговору появилась монета: оттого и имя ей «комисма», что она существует не по природе, а по установлению... и в нашей власти изменить ее или вывести из употребления»<sup>16</sup>.

Конечно, Аристотель видел слишком субъективно общественные отношения. И все же ему было совершенно ясно, что именно потребности людей являлись важнейшими, хотя и неабсолютными мерилami стоимости. Аристотель хорошо понимал активную роль субъектов к условиям своей жизни. Вот еще более интересное место: «Чем потребность связывает так, как будто существует определенное единство, станет, быть может, ясно, потому что если нет потребности друг в друге..., то обмен и не произойдет»<sup>17</sup>. Видим, что Стагирит потребности считал важнейшим условием всякого обмена, ибо люди должны стремиться к обмену, чтобы он состоялся.

Наконец, последняя цитата: «Конечно, в действительности вещи столь различные не могут быть соизмеримы, но если иметь в виду потребность, основания (для соизмерения) достаточно»<sup>18</sup>.

Маркс утверждал, что Аристотель не знал, что является соизмерителем товаров! Человеческие потребности, стремление их удовлетворить. Конечно, Аристотель односторонен. Он видел лишь одну сторону, движущую обменом, – потребности, опуская вторую – производство. Но на это как раз были свои исторические причины: распространенность рабского труда и отсутствие отраслевого производства, в котором ясно проявлялись издержки производства и трудовая стоимость.

Но и Маркс не менее односторонен, ибо он не видел того, что видел Стагирит более 2250 лет назад, – активность людей в своих отношениях и огромное значение их потребностей. Вполне понятны экономические недочеты античного философа, специально не занимавшегося экономической проблематикой. Но для экономиста второй половины XIX в. непонимание огромной роли субъективных стремлений и потребностей в экономической жизни обернулось системой грубых ошибок, во многом обесценившей его 3-томное исследование.

#### **4. Товарный фетишизм: Маркс против Маркса. Мистика Маркса и здравый смысл рынка**

Завершает первую главу «Капитала», наиболее насыщенную идеями, любопытный во многих отношениях отдел «Товарный фетишизм и его тайна». Интересен он тем, что в нем Маркс пытается понять экономические отношения через взаимодействие субъектов и объектов. Начинает он с размышлений о мистическом характере товаров, причем приписывает это мистическое восприятие людям капиталистического общества. Стремясь доказать это, Маркс обращается к психологии и теории познания. Но тут обнаруживается все та же односторонность его представлений.

«При зрительном восприятии свет действительно отбрасывается одной вещью, внешним предметом, на другую вещь, глаз. Это физическое отношение между физическими вещами»<sup>19</sup>. Итак, человек, субъект просто приравнивается к вещи! Ведь глаз человека – это непосредственный зри-

тельный орган нашего мозга. Получается, что и мозг человека – это просто вещь! Люди снова у Маркса предстают пассивными субстанциями, способными порождать только фантастические химеры. Вот как он это обосновывает: «Между тем товарная форма и то отношение продуктов труда, в котором она выражается, не имеет ничего общего с физической природой вещей. Это лишь определенное общественное отношение самих людей, которое принимает в их глазах фантастическую форму отношения между вещами»<sup>20</sup>.

Итак, Маркс – ни много, ни мало – объявляет, что люди при капитализме живут и мыслят мистически! Своего рода эквивалент состояния майи индуистов, которой они определяют реальную жизнь. При этом Маркс, отделяя товарную форму вещей от физической природы вещей, вопиющим образом противоречит сам себе! Ведь при исследовании категорий товара и стоимости он утверждал, что «товар есть потребительная стоимость, или предмет потребления, и стоимость». Но если товары обладают этими двумя свойствами, то как можно отделить физическую природу вещей от того, что они, товары, имеют стоимость?

Если же следовать тому, что написано в последней цитате и товарная форма – это «фантастическая форма отношения между вещами», то получается, что Маркс вывел теорию стоимости из этой «фантастической формы!» Получается, что на протяжении первой главы «Капитала» исследовались не действительные, а фантастические отношения!

Великий гений коммунистов и социалистов на поверку оказывается весьма посредственным логиком и экономистом, допускающим грубые логические просчеты в своей теории, которые можно оценить как сами себя уничтожающие. То, что кропотливо и величественно доказывалось в начале главы, в ее конце объявляется анализом фантастики! Так что один Маркс противоречит другому. Причем у второго Маркса не намного больше ценных идей по сравнению с первым:

«Чтобы найти аналогию этому, нам пришлось бы забраться в туманные области религиозного мира. Здесь продукты человеческого мозга представляются самостоятельными существами, одаренными собственной жизнью... То же самое происходит в мире товаров с продуктами человеческих рук. Это я называю фетишизмом»<sup>21</sup>.

Оказывается, мышление людей при капитализме насковзь религиозно и фантастично, а сами товарные отношения есть одновременно источник и результат этой религиозности и фантастичности.

Наконец, для большей убедительности Маркс указывал на еще один источник фетишизма – разделение труда товаропроизводителей – «Общественно полезный характер их частных работ он отражает в той форме, что продукт труда должен быть полезен, но не для самого производителя, а для других людей»<sup>22</sup>.

Спрашивается: а что здесь фантастического? Субъект-производитель должен удовлетворять рыночный спрос, состоящий из потребностей многих

потребителей. Типичное отношение «производство – потребление». Чувствуя, что в разделении труда фантастику и религиозность отыскать весьма сложно, Маркс придумал особый научный анализ, «противоположный их действительному развитию».

«Размышление над формами человеческой жизни... и научный анализ этих форм вообще избирает путь, противоположный их действительному развитию»<sup>23</sup>. Предвзятость такого «анализа» очевидна: он противоречит последовательности фактов истории, в том числе экономической. Но Маркс им широко пользуется. Найдя развитым обмен при капитализма, он переносит его в древность, а для анализа индустриального капитализма XIX в. использует теорию стоимости, выведенную из анализа первобытного менового обмана!

Как и следовало ожидать, вместо общества товарного фетишизма Маркс предложил некий утопический строй «свободных людей, работающих общими средствами производства и планомерно... расходующих свои индивидуальные рабочие силы как одну общественную рабочую силу»<sup>24</sup>. Но мы-то знаем, что эта утопия стала теоретическим обоснованием сталинской казарменной деспотии, а «планомерное расходование индивидуальных рабочих сил» тесно переплелось с рабским трудом десятков миллионов узников концлагерей.

В то же время утверждение Маркса о наличии всеобщего товарного фетишизма при капитализме несостоятельно. Никакой глобальной веры в сверхестественность вещей здесь нет. Например, в Средневековье, где товарное производство было развито неизмеримо слабее и преобладало натуральное производство, мистицизм был едва ли не всеобщим явлением (достаточно вспомнить инквизицию и сжигание ведьм). Погоня за товарами гораздо больше наблюдается там, где их не хватает, а дефицит – хроническая черта как раз плановой экономики. Поэтому вся фантастическая картина капитализма товарного фетишизма второго Маркса, как и обмена товаров на товары без людей первого Маркса, – это не более чем иллюзия и утопия самого Маркса, который приписал свои вымыслы людям капиталистического общества. Для последних свойственна погоня за деньгами. Но она – результат «денежного тоталитаризма», выражаясь словами А. Зиновьева. В самом деле, ведь стремление иметь деньги в условиях товарно-денежной экономики – это просто здравый смысл, а никак не мистика.

### III. Можно ли излечить глобальную экономику марксизмом?

Объем статьи, к сожалению, не позволяет завершить критический анализ содержания категорий и логики политэкономии К. Маркса. Но уже исследованные важнейшие вопросы позволяют заключить, что марксистский анализ капитализма был изначально весьма далек от понимания глубинных основ его экономики.

В самом деле, политэкономия, которая заменила потребление и потребителей мифическими производственными отношениями, спутала капитал и капитализм, не вникла в формулу Т-Д-Т, подменила отраслевую стоимость химерой абстрактного труда и т.п., не может дать верную оценку состоянию глобальной экономике. Правда, отдельные вопросы, например проблема прибавочной стоимости или трудовая теория стоимости, унаследованные из классической политэкономии и развитые Марксом, имели практическое и научное значение, например, в развитии социал-демократического и профсоюзного движения. Но в целом политэкономия К. Маркса описывала не реальный, рыночный капитализм, а некую ирреальную экономическую схему с элементами мистицизма, придуманную автором «Капитала».

Соответственно современный (2008-2012 гг.) кризис и депрессия глобальной экономики крайне проблематично исследовать на основе схемы политэкономии Маркса, тем более искать по ним рецепты излечения. В самом деле, искусственная схема «производительные силы – производственные отношения» не имеет предмета исследования, более того, противоречит реальностям глобальной экономики, а именно глобальному отношению производства и потребления. Именно в них коренится противоречие, вызвавшее потрясения кредитного и валютного рынков.

Дело в том, что сегодня изживает себя тип глобальной экономики, который достиг зрелого состояния после 1991 г., когда произошло крушение коммунистического глобального проекта.

В основе американской глобализации было превращение США в центральное звено глобального рынка и фактически в главного потребителя. Но потребление США все более не соответствовало его производству, которое в последние два десятилетия гораздо быстрее росло в Китае, Индии, Юго-Восточной Азии, Бразилии, отдельных регионах Европы. В результате все более нарастающее несоответствие производства и потребления США выразилось в громадном дефиците платежного баланса, ежегодно исчислявшемся сотнями миллионов долларов. В еще более гигантских цифрах выражается внешний долг США, достигший \$14 трлн. Несоответствие производства и потребления США в структуре глобальной экономики покрывалось в 2009-2012 гг. новыми многомиллиардными долларовыми эмиссиями и не менее масштабным наращиванием гигантского государственного долга. Естественно, что хотя бы частично восстановить соответствие производства и потребления США в глобальной экономике способен только сильнейший кризис и даже частичный распад кредитно-финансовой системы, основанной на почти не ограниченной эмиссии долларов и государственных ценных бумаг.

Неизбежным результатом нынешнего кризиса станет ослабление глобальных позиций США формирование других центров со своей валютой, приближающейся по значению к доллару, восстановление принципа

«валютной змеи», провозглашенного после распада Бреттон-Вудской системы на ямайской конференции (1976 г.). Более того, этот процесс развивается со времени введения евро, а также экономического рывка Китая и Индии. Фактически через 15-17 лет возникнет новая «валютная змея», некое более совершенное подобие того, что было в 80-е гг. Так что «валютная змея» 1920-30-х гг. уже будет не локальным явлением стран ОЭСР, а действительно глобальной «валютной змеей». Вероятно, найдется в ней место и российскому рублю, хотя и во втором ряду глобальной «валютной змеи». Благодаря ей может быть достигнуто большее соответствие производства и потребления США в структуре глобальной экономики. США перестанут быть единственным эмиссионным центром глобального хозяйства.

Другим не менее важным фактором преодоления депрессии мирового хозяйства будет выход из технологического пата, в котором оно находится с начала 2000-х гг. Вероятнее всего инновационный рывок будет осуществлен в ближайшие 3-4 года (2013-2016 гг.) на основе кластеров нанотехнологий. Постепенное преодоление современного технологического пата с расширением инноваций позволит глобальной экономике повысить производительность, поднять эффективность производства и расширить пределы потребительских рынков без чрезмерных инфляционных вливаний.

Следовательно, как бы мы уважали Маркса с его титаническими экономическими теориями, он явно принадлежит эпохе, когда в моде был золотой паритет, а лондонское Сити безраздельно господствовало в мировой экономике. *Dixi et salvavi animam meam*.

## Примечания

<sup>1</sup> См.: *Бем-Бевек О.* Критика теории Маркса. Киров, 2002.

Sm.: *Bem-Beverk O.* Kritika teorij Marksa. Kirov, 2002.

<sup>2</sup> Марксизм. Альтернативы XXI в. М., 2009. С. 9.

Marksizm. Alternativy XXI v. M., 2009. S. 9.

<sup>3</sup> *Зиновьев А.* Запад. Феномен западнизма. М., 1995. С. 97, 98.

Zinoviev A. Zapad. Fenomen zapadnizma. M., 1995. S. 97, 98.

<sup>4</sup> *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика. М., 1997. С. 52.

Samuelson P., Nordhaus W. Ekonomika. M., 1997. S. 52.

<sup>5</sup> *Зиновьев А.* Запад. Феномен западнизма. С. 121.

Zinoviev A. Zapad. Fenomen zapadnizma. S. 121.

<sup>6</sup> *Маркс К.* Капитал в 3 т. М., 1983. Т. 1. С. 244.

Marx K. Kapital v 3 t. M., 1983. T. 1. S. 244.

<sup>7</sup> *Маркс К.* Капитал. Т. 2. С. 121.

Marx K. Kapital. T. 2. S. 121.

<sup>8</sup> *Маркс К.* Капитал. Т. 1. С. 43.

*Marx K.* Kapital. T. 1. S. 43.

<sup>9</sup> Там же. Ibid.

<sup>10</sup> *Маркс К.* Капитал. Т. 1. С. 44.

*Marx K.* Kapital. T. 1. S. 44.

<sup>11</sup> Там же. Ibid.

<sup>12</sup> *Маркс К.* Капитал. Т. 1. С. 46.

*Marx K.* Kapital. T. 1. S. 46.

<sup>13</sup> *Маркс К.* Капитал. Т. 1. С. 47.

*Marx K.* Kapital. T. 1. S. 47.

<sup>14</sup> *Маркс К.* Капитал. Т. 1. С. 46, 47.

*Marx K.* Kapital. T. 1. S. 46, 47.

<sup>15</sup> Там же. Ibid.

<sup>16</sup> *Аристотель С.* Никомахова этика. Соч.: в 4 т. Т. 4. С. 156.

*Aristotel S.* Nikomakhova etika. Soch.: v 4 t. T. 4. S. 156.

<sup>17</sup> Там же. Ibid.

<sup>18</sup> Там же. С. 157. Ibid. S. 157.

<sup>19</sup> *Маркс К.* Капитал. Т. 1. С. 82.

*Marx K.* Kapital. T. 1. S. 82.

<sup>20</sup> Там же. Ibid.

<sup>21</sup> *Маркс К.* Капитал. Т. 1. С. 83.

*Marx K.* Kapital. T. 1. S. 83.

<sup>22</sup> Там же. С. 83, 84. Ibid.

<sup>23</sup> Там же. С. 85. Ibid.

<sup>24</sup> Там же. С. 88. Ibid.

## **ПРОГРАММЫ ПРЕЗИДЕНТОВ США. БИЛЛ КЛИНТОН**

Уильям Джефферсон (Билл) Клинтон, 42-й президент США (1993-2001 гг.) от Демократической партии, родился в августе 1946 г. в небольшом провинциальном городке Хоуп, штат Арканзас. Его отец Уильям Блисс погиб в автомобильной аварии за 3 месяца до рождения сына. Мать Билла вышла замуж за Р. Клинтона, который усыновил мальчика. Семья была небогатая: мать работала медсестрой в больнице, у отчима была небольшая фирма; правда, дедушка по материнской линии имел магазин и ферму. Билл считал его представителем среднего класса.

Билл Клинтон хорошо учился в школе, любил математику, историю и художественную литературу, иностранные языки. С 5-го класса он начал серьезно интересоваться политикой. В 1964 г. поступил на международный факультет Джорджтаунского университета. Чтобы оплачивать учебу, Клинтон работал в офисе известного сенатора-демократа У. Фулбрайта<sup>1</sup>. После окончания университета сенатор Фулбрайт рекомендовал своего помощника на учебу в Оксфордский университет в Англии, где Клинтон получал стипендию им. С. Родса, изучая цикл социальных наук. Он прекрасно учился, прочитывая по 300 книг в год<sup>2</sup>. После окончания Оксфорда Биллу Клинтону опять улыбнулась судьба: он поступил на юридический факультет престижного Йельского университета в США. Во время учебы в этом университете он познакомился с Хилари Родам. По их утверждению, они полюбили друг друга и долго не расставались. Надо оговориться, что в этом браке был также политический расчет: и Билл, и Хилари мечтали о политической карьере.

После окончания Йельского университета Клинтон вернулся в родной штат Арканзас, где 3 года проработал в качестве профессора права в юридической школе штата Арканзас. Хилари Родам работала в Вашингтоне один год в комиссии Конгресса по расследованию Уотергейтского дела. Через год она приехала к Биллу в Арканзас и также стала профессором права. В сентябре 1975 г. состоялась их свадьба. Хилари Родам-Клинтон стала верным другом и партнером в жизни и в политике<sup>3</sup>. В 1977 г. Билл стал главным прокурором штата Арканзас, занимая эту должность 2 года. В 1978 г. у них родилась дочь Челси. В следующем году Билл Клинтон был избран губернатором штата.

### **Губернатор штата Арканзас**

Билл Клинтон стал самым молодым губернатором штата Арканзас. Мать Хилари утверждала, что он с самого начала их знакомства поразил ее своей эрудицией, знанием философии и социологии. Поэтому его политическая карьера развивалась так стремительно.

Клинтон обещал избирателям в Арканзасе повысить темп развития штата, улучшить систему образования, бороться за равные права граждан, позаботиться о «забытом среднем классе». Он провел реформу welfare (1996 г.) – системы, которая позволяла американцам, живущим за чертой бедности, десятилетиями получать ежемесячные денежные пособия. Более половины из них (60%) потеряли основной источник благосостояния и вынуждены были искать работу, т.е. сократилось число семей, живущих на государственные пособия. Клинтон старался выполнять свои обещания.

В целом Билл Клинтон был губернатором с небольшим перерывом с 1979 до 1992 г. Эти 12 лет он стремился проводить политику, которая отличалась от политики республиканцев в Белом доме (Р. Рейгана и Дж. Буша-старшего). Клинтон подчеркивал в 1991 г.: «Мой ответ Республиканской партии: последние 12 лет Америка шла в неправильном направлении, а Арканзас – в правильном»<sup>4</sup>. Республиканцы повышали налоги на средний класс, тогда как налоги на самых богатых понижались. Но богатые должны платить свою долю налогов, иначе страна будет и дальше идти по наклонной плоскости, говорил Клинтон. Президент Дж. Буш получил богатейшую страну мира и начал толкать ее по наклонной плоскости<sup>5</sup>.

Билл Клинтон называл себя новым демократом. Он подчеркивал, что выступает прежде всего от имени среднего класса. Он стремился облегчить его налоговое бремя и увеличить доходы. Кроме того, Клинтон стремился реформировать систему welfare в том виде, «в каком мы ее знаем», т.е. надо расширить переподготовку лиц, получающих welfare, чтобы им было легче найти работу и обеспечить семью. Хилари Клинтон утверждала, что между «новыми демократами» и лейбористами Англии есть много общего. Это была борьба либеральных и прогрессивных идей против консервативных и реакционных, включая новое видение того, как должно работать правительство. Б. Клинтона и Т. Блэра объединяла идейная борьба против рейганомии и тэтчеризма<sup>6</sup>.

Как самый молодой губернатор штата в США, Билл Клинтон завоевал популярность в Демократической партии США, став ее новым авторитетным лидером. К весне 1992 г. Клинтон был избран кандидатом от Демократической партии на пост президента США. Он победил своих соперников Дж. Брауна и П. Ценгеса. Разрабатывая предвыборную программу, Билл Клинтон писал: «Я выступаю за рост, за бизнес, за труд, за образование, за здравоохранение, за охрану окружающей среды, за семейные ценности, за право женщин на выбор в вопросах об аборт»<sup>7</sup>.

Началась предвыборная президентская кампания в США. Президент Дж. Буш, будучи любимцем Уолл-стрит и ВПК, делал ставку на пропаганду своих военных и дипломатических успехов. Билл Клинтон, напротив, выступал за мир и разоружение, пропагандировал конверсию военного производства. Избиратели устали от холодной войны, от военной риторики Буша. К тому же они были разочарованы неэффективностью



борьбы президента Буша с последствиями рецессии 1990-1991 гг., когда безработица поднималась до 8%. В прессе гуляла фраза: «Это экономика, чайник!» Избиратели ждали от молодого поколения демократов решительных антикризисных программ, они одобряли программу Клинтона о конверсии военного производства и закрытии части военных баз. Перед выборами Клинтон победил в идейных дебатах с Бушем и независимым кандидатом Р. Перро.

В ноябре 1992 г. избиратели сделали свой выбор: за Билла Клинтона проголосовали 44,9 млн человек, или 43%, за Дж. Буша – 39,1 млн человек, или 37% избирателей, а за Р. Перро – 19,7 млн человек, или 17%. Клинтон получил 370 голосов выборщиков, Буш – 168, Перро – 0<sup>8</sup>.

### Внутренняя политика

Президент Клинтон подчеркивал свое видение проблем страны на рубеже XXI в. На смену индустриальному обществу в США пришло постиндустриальное – общество информационных технологий. Если основой промышленного переворота были машины, то основой информационного общества – компьютерная информация. Информационное общество предъявляет растущий спрос на специалистов с высшим образованием. Если в начале 1990-х гг. специалисты с высшим образованием составляли 15% рабочей силы в США, то к 2010 г. их удельный вес, как ожидалось, должен был удвоиться. Это предполагает огромные инвестиции в системы образования и здравоохранения. Клинтон заявлял, что человеческий капитал становится более важным фактором производства, чем физический капитал, вложенный в здания и машины<sup>9</sup>.

Президент Клинтон выдвинул экономический план по преодолению последствий спада в экономике, восстановлению устойчивого экономического роста и повышению жизненного уровня населения. Этот план отличался от методов регулирования экономики правительств Рейгана и Буша, которые использовали в основном финансовые рычаги, но отвергали в принципе вмешательство государства в производство на федеральном уровне (на уровне штатов это допускалось). Демократы использовали стабилизаторы и стимуляторы экономики, дававшие эффект мультипликатора, т.е. многократное увеличение результатов от инвестиций.

Билл Клинтон создал сильную группу экономистов в правительстве, состоявшую из Р. Рубина, Р. Рейха, Л. Бентсена, Р. Брауна, Л. Тайсона. Их решения обеспечивали длительный экономический рост новых отраслей экономики, возникших в предыдущем цикле инноваций, в том числе компьютеризацию общества, развитие Интернета, биотехнологии и генной инженерии, нанотехнологии и др. Экономический рост производства и сферы услуг продолжался с 1993 г. без перерывов почти 8 лет, вплоть до 2000 г. За это время ВВП страны вырос почти в полтора раза – с \$6 трлн до \$10 трлн. Только за первые 4 года было создано более 10 млн рабочих

мест. Значительно выросла численность среднего класса. Заметно процветал малый бизнес. Личные доходы населения в середине 1990-х гг. росли в 2,5 раза быстрее, чем темпы инфляции<sup>10</sup>.

Большой бизнес с самого начала президентства Клинтона выразил желание включиться в выполнение новых государственных заказов. Об этом заявил в начале 1993 г. на встрече с президентом один из влиятельных лидеров группы Моргана. Олигархи понимали, что львиная доля заказов попадет в их компании, и рассчитывали на рост доходов. Но правительство Клинтона, увеличивая им заказы, повысило и налогообложение. Для малого бизнеса и среднего класса предусматривался налоговый кредит.

Р. Рубин проявил себя как талантливый финансист, сумел улучшить состояние бюджета. Уже за первый срок правления Администрации Клинтона заметно уменьшился дефицит государственного бюджета.

Увеличились расходы на образование. Принятый в 1994 г. «Закон об образовании» предусматривал увеличение численности студентов в государственных (публичных) университетах, где их численность стала втрое больше, чем в дорогостоящих частных университетах (10,8 млн человек в публичных колледжах по сравнению с 2,9 млн в частных) .

Правительство Клинтона пыталось также провести реформу здравоохранения. Хилари Клинтон вместе с А. Магазином подготовили проект реформы, предусматривающей увеличение медицинского страхования бедных слоев населения. Однако противодействие сенаторов Н. Гингрича и Б. Доула помешало принятию в Конгрессе конструктивной программы улучшения здравоохранения. Проект Х. Клинтон и А. Магазином был отклонен<sup>11</sup>.

Большое внимание президент Клинтон уделял безопасности граждан. Он принял меры к тому, что численность офицеров-полицейских на улицах США была увеличена на 100 тыс. человек. Это привело к тому, что число преступлений (краж, насилий и др.) значительно (на 7-8%) сократилось в 1994-95 гг.<sup>12</sup>.

В 1996 г. развернулась новая предвыборная президентская кампания. Демократическая партия США вновь выдвинула на пост президента Билла Клинтона, а на должность вице-президента – Альберта Гора. Соперником Клинтона от Республиканской партии был сенатор Боб Доул – умеренный республиканец, ветеран Второй мировой войны, опытный политический деятель. Но демократам удалось его победить во время президентской гонки. Они не ставили под сомнение заслуги Б. Доула, но было видно, что время его избрания прошло. Он был пожилым человеком и инвалидом войны. Программа Б. Доула не могла сравниться по охвату, глубине и эффективности с программой Демократической партии. На выборах в ноябре 1996 г. Б. Клинтон получил 49,2% голосов избирателей, Боб Доул – 40,7, а Р. Перро – 8,4%<sup>13</sup>.



## Второй срок президентства

После избрания на второй срок президент заменил несколько членов своего Кабинета министров. Государственным секретарем вместо У. Кристофера была назначена Магдалина Олбрайт, которая раньше успешно работала представителем США в ООН. Военным министром был назначен Билл Коен, пришедший из Военного комитета Конгресса США. Ушли в отставку министр труда Р. Рейх и член экономического совета Л. Тайсон. Однако правительство работало с той же высокой отдачей, что и прежде.

В 1997 г. развитие экономики успешно продолжалось. Темп прироста ВВП был 5,6%. Безработица сократилась до 5%, было создано дополнительно несколько миллионов рабочих мест. 10 млн студентов получили кредиты или стипендии для продолжения образования. 40 млн рабочих и служащих имели пенсионное обеспечение. Дефицит государственного бюджета сократился до \$75 млрд, т.е. втрое по сравнению с 1992 г.<sup>14</sup>

Проигравшие на выборах республиканцы не смирились с поражением. Они начали искать слабые места президента Клинтона и нашли их в мимолетных увлечениях молодыми женщинами, которые часто были готовы к его ухаживаниям. Надо признать, что журналисты и раньше, еще в пору его работы губернатором Арканзаса, следили за его увлечениями и раздували в газетах шум о его похождениях. Однако историки США утверждают, что среди президентов XX в. большинство не избегали их. Конечно, история с Моникой Левински выглядит неприглядно.

Республиканцы раздули скандал с М. Левински до невероятных размеров. Они не давали президенту нормально работать в течение года. Был назначен независимый прокурор К. Старр, который не раз допускал нарушение законов во время следствия. Он использовал кассеты с магнитной пленкой телефонных разговоров Левински, записанные незаконным путем. Старр также запугивал свидетелей тюремным заключением. Хилари Клинтон считала, что Старр нарушил Конституцию США, поскольку предложение об импичменте президента по Конституции принимает юридическая комиссия Конгресса, а не прокурор<sup>15</sup>.

Клинтон весьма сожалел о случившемся в Овальном кабинете Белого дома. Он публично принес извинения. «Это было аморально и глупо», – сказал он, извинился перед женой и дочерью; жена его простила. Она вела себя великодушно, защищала мужа.

Когда дошло до голосования предложения об импичменте президенту, нижняя палата Конгресса осудила неприличное поведение и обман президента, проголосовав за импичмент. Но голосование в сенате США об импичменте 7 января 1999 г. не собрало нужное число голосов (двух третей), не хватало 17-20 голосов. Ряд авторитетных сенаторов были принципиально против импичмента. Они считали, что президент искупил свои грехи достижениями в правлении страной. Президент получил

моральную поддержку видных политических деятелей мира: Томаса Блэра, Жака Ширака, Вацлава Гавела, Н. Манделла и других.

Несмотря на травлю со стороны республиканцев, президент Б. Клинтон сумел во второй срок своего президентства закрепить успех экономической политики демократов: продолжался устойчивый рост экономики нового постиндустриального общества, повышение жизненного уровня населения. Выполнялись социальные программы помощи бедным слоям населения, улучшалась система образования и здравоохранения.

Экономический рост продолжился вплоть до 2001 г. Это был самый длительный период роста экономики США в XX в., который был достигнут благодаря правильной антикризисной программе в соответствии с экономическим планом правительства (система ППБ). Было достигнуто подлинное процветание страны. ВВП вырос в 1,5 раза, достигнув рекордного уровня за всю историю страны. За 8 лет было создано 20 млн рабочих мест. Безработица снизилась с 8 до 4-5%. Благодаря налоговой реформе средний класс получал более высокие доходы. Повысилась минимальная заработная плата. Необеспеченные слои населения имели помощь государства в виде пособий по бедности и инвалидности. Богатые семейства США, имевшие огромные льготы при президентах Рейгане и Дж. Буше, стали платить более высокие прогрессивные налоги, пополняящие казну. Бюджетный дефицит, который в 1992 г. при президенте Буше-старшем был более \$250 млрд, был преодолен в 2000 г., страна впервые за много десятилетий имела \$200 млрд профицита в государственном бюджете. Президент Клинтон считал это заслугой министра финансов Роберта Рубина, которого он называл наиболее талантливым министром финансов США со времен А. Гамильтона, который считается создателем финансовой системы США в XVIII в.<sup>16</sup>

Это означало триумф экономической политики демократов. Суть политики президент Б. Клинтон охарактеризовал как «шесть «за»: за экономический рост, за охрану окружающей среды, за защиту гражданских прав, за борьбу с преступностью, за развитие бизнеса, за интересы труда»<sup>17</sup>.

## Внешняя политика

Президент Клинтон проводил более взвешенную, миролюбивую и осторожную внешнюю политику, чем Дж. Буш, по крайней мере по отношению к России. Еще во время дебатов предвыборной кампании президент Буш спросил Клинтона, почему он не служил в армии и не воевал во Вьетнаме. Клинтон ответил, что он ненавидит войну. И избиратели приняли объяснение Клинтона, выбрали его президентом.

Билл Клинтон получил прекрасное высшее образование, в частности, в сфере международных отношений во время учебы в трех университетах.

Он приобрел практические навыки работы как помощник сенатора У. Фулбрайта, который был крупным специалистом по международным отношениям.

Сразу после избрания президентом Клинтон развернул активную дипломатическую деятельность. С большой энергией он совершал поездки по Латинской Америке, в Европу, Россию, Японию, страны Азии и т.д. Президента часто сопровождала за границей Хилари Клинтон, которая умела поддерживать беседу и с английской королевой, и с президентом Б. Ельциным.

Президент Клинтон развернул активность прежде всего в странах Латинской Америки и Канаде. Политика добрососедских отношений проявлялась в больших усилиях по спасению Мексики от угрозы финансового дефолта (прекращения платежей). Мексика получила от МВФ и от банков США \$23 млрд в виде кредитов, которые она потом сумела вернуть.

Важным событием 1993 г. была практическая организация НАФТА, которая создала общий рынок с населением почти 400 млн человек, проживающих в США, Канаде и Мексике. Продолжением политики НАФТА было выдвижение Клинтоном концепции о «Пасифик рим», т.е. о сообществе 20 стран Тихоокеанского бассейна, включая Японию, Китай и Россию. Эта идея начала претворяться в жизнь в 1990-х гг., когда было проведено несколько международных совещаний глав правительств для реализации проекта. Клинтон прозорливо смотрел в будущее стран Тихоокеанского бассейна. Он понимал, что в XXI в. многие государства этого региона будут лидировать по темпам экономического роста и по удельному весу в мировой экономике, прежде всего Китай, о чем не раз говорил Клинтон.

Дипломатические отношения с Китаем при Клинтоне улучшались. Понимая важность Китая с его огромным внутренним рынком, с 1,2 млрд населения, Б. Клинтон согласился с 1994 г. распространить на КНР режим наибольшего благоприятствования во внешней торговле.

При этом он закрывал глаза на нарушение прав человека в КНР. В этом не была его непоследовательность, как утверждали критики, а трезвый выбор политиком-прагматиком альтернативы.

Важное место в дипломатической программе США занимали Россия, Украина, Казахстан и другие страны СНГ. Клинтон и его ведущие дипломаты понимали, как важно содействовать переходу России к рыночной экономике и становлению демократических институтов.

Клинтон регулярно совершал поездки в Москву, Киев и другие города Восточной Европы. У него установились хорошие деловые отношения с президентом России Б. Ельциным, с которым он регулярно встречался (не менее 10 раз только за первые 4 года президентства). Клинтон считал Ельцина надежным партнером, который решительно проводил курс на рыночные реформы<sup>18</sup>.

Большую роль играла также межправительственная комиссия США и Российской Федерации, работавшая под руководством вице-президента А. Гора и российского премьер-министра В. Черномырдина. Она осуществляла сотрудничество в сфере сокращения ядерных вооружений и мирного освоения космоса.

Эффективно выполнялась межгосударственная программа стажировки представителей российского малого бизнеса на территории США, подписанная президентами США и России.

По свидетельству очевидцев и участников этой программы, только в Северной Калифорнии, в Сан-Франциско, побывало 17 групп российских деловых людей в компаниях малого бизнеса в течение второй половины 1990-х гг. А такие программы осуществлялись во всех штатах США, что имело значение для становления и развития малого бизнеса в России.

Правительство США помогало России финансовыми средствами. В 1994 г. Россия получила от США \$2,5 млрд в виде помощи. А за 10 лет Международный валютный фонд предоставил России кредиты на сумму \$23 млрд.

Конечно, у России и США были дипломатические расхождения и конфликты, особенно по поводу политики США в Сербии и Боснии.

Об этом говорили Б. Клинтону и президент России Ельцин, и премьер-министр Е. Примаков. Суть расхождений состояла в том, что после распада Югославии в Косове и Сербии начались беспорядки, насилие и этнические чистки. В Боснии сербы проводили этнические чистки албанцев-мусульман. В начале 1990-х гг. в Боснии насчитывалось 250 тыс. убитых и 2,5 млн беженцев.

Албанцы-мусульмане, естественно, отвечали на насилие насилием. Кристофер бил в набат по поводу начавшегося регионального военного конфликта на Балканах. США добились решения ООН об использовании войск НАТО для наведения порядка в Боснии и Сербии. В результате авиация НАТО бомбила Сербию в 1995 и 1996 гг. Россияне в большинстве своем были недовольны бомбежками Сербии и морской блокадой этой страны. Они требовали от США и НАТО невмешательства во внутренние дела Сербии и Боснии.

Администрация президента Клинтона столкнулась с другими региональными кризисами. Так, в 1993 г. пришлось послать морскую пехоту США на Гаити, чтобы восстановить там порядок (хотя надежд на демократию правительство Аристиды не давало).

Много неприятностей доставлял США диктатор Ирака Саддам Хусейн, который часто нарушал режим ограничений, установленный ООН для Ирака после войны 1991 г. Он мешал работе инспекторов ООН по контролю за производством и хранением оружия массового поражения (позже оказалось, что такого оружия в Ираке нет).

Ближний Восток оставался главным очагом международной напряженности и локальных военных конфликтов. Много усилий и времени затратил Клинтон для урегулирования конфликтов между Израилем и Палестинской автономией. В 1993-1995 гг. Клинтон несколько раз принимал в Белом доме премьер-министра Израиля И. Рабина и лидера Палестины Я. Арафата, призывая их к примирению сторон. Но все было тщетно. В своих мемуарах Клинтон писал, что террористы убивают не только людей, но и саму надежду на мир в этом регионе<sup>19</sup>. На все доводы дипломатов Израиля Арафат отвечал «нет!».

В переговорах о прекращении производства атомного оружия с Северной Кореей дипломатам США тогда повезло. Посланный в Северную Корею экс-президент Джимми Картер в октябре 1994 г. добился соглашения о замораживании производства атомного оружия в Северной Корее в обмен на серьезную финансовую помощь и большую партию продовольствия.

Клинтон понимал, что без установления нового международного порядка по линии ООН невозможно разрешить назревшие глобальные проблемы. Он был хорошо знаком с глобальными проектами будущего, в которых предлагались различные методы решения этих проблем (в частности, он поддерживал идеи группы экспертов ООН во главе с акад. В. Леонтьевым, которые были изложены в докладе «Будущее мировой экономики»). Много внимания Администрация Клинтон уделяла регулированию внешней торговли.

### **Внешнеторговая стратегия**

Билл Клинтон исходил из того, что внешняя торговля является двигателем экономического развития страны. По мнению министра торговли, стратегия внешней торговли в конце 1990-х гг. в основном состояла в следующем<sup>20</sup>:

– правительство должно проводить политику долгосрочного перспективного планирования внешней торговли, которое охватывает государственные и частные компании, включая малый бизнес. Эти компании получили в 1998 г. государственные контракты на сумму \$9,8 млрд для реализации государственных проектов развития;

– комитет по внешней торговле Конгресса США рекомендовал применить испытанные методы повышения эффективности и конкурентной способности американских фирм, работающих за рубежом. Были удачно использованы финансовые механизмы. Расширились кредиты Экспортно-импортного банка США. МВФ выделял крупные кредиты и транши для стран с растущей рыночной экономикой;

– рабочая группа комитета Конгресса подготовила специальную программу технической помощи странам Азии и Восточной Европы. На эти задачи выделялись средства из федерального бюджета США и из бюджетов штатов.

В целом по плану стратегического развития внешней торговли правительство стремилось сохранить лидерство США в системе международной торговли, специализируясь особенно на наукоемких и технологичных товарах, но не забывая о сравнительных преимуществах США во внешней торговле по многим капиталоемким и ресурсоемким товарам. В 1990-е гг. США продолжали лидировать по экспорту компьютеров, аппаратуры для офисов, научных приборов и инструментов, самолетов, средств автоматизации, биотехнологии и других наукоемких товаров. Так, экспорт компьютеров превышал их ввоз в 10 раз, самолетов – в 8 раз. Вывозилось более половины (мирового экспорта) станков с программным обеспечением. По экспорту автомобилей США уступали Японии и Германии, так как ввозили больше легковых автомобилей, чем вывозили. США стали утрачивать сравнительные преимущества по экспорту кукурузы, пшеницы, хлопка, по которым они раньше лидировали. Журналисты писали, что «король-хлопок» переехал в Китай и другие страны Юго-Восточной Азии.

Однако Администрация Клинтон не сумела остановить бегство капитала из США, которое началось еще при Рейгане и Буше. Суть его состояла в том, что большой бизнес, несмотря на все привилегии при этих президентах, переводил свое производство (стали, автомобилей, химических товаров и пр.) за границу. США встали на путь деиндустриализации в связи с переходом к постиндустриальному обществу, что наносило вред престижу и экономике США, вызывало массовую безработицу, особенно в старых промышленных центрах северо-востока страны. Без новой промышленной революции эту проблему было трудно разрешить, как считают сторонники новой промышленной революции (см. журнал «Экономист», май, 2012).

Правительство Б. Клинтон признавало, что трудной проблемой во внешней торговле оставался дефицит торгового баланса, который увеличился со \$197 млрд в 1997 г. до 371 в 2000 г.<sup>21</sup> Эксперты возлагали надежды на улучшение экспорта наукоемких товаров и услуг путем децентрализации управления экспортными компаниями и повышения уровня квалификации специалистов, работающих в них.

Несмотря на некоторые ошибки и просчеты, президент Уильям Джефферсон Клинтон войдет в историю США как выдающийся деятель XX в., который 8 лет находился у руля в условиях непрерывного подъема экономики. И это было заслугой его Администрации, поскольку она проводила активную политику регулирования экономики.

### **Примечания**

<sup>1</sup> *Morris R. Partners in Power. The Clintons and Their America. N.Y., 1996. Pp. 84, 85.*

<sup>2</sup> *Clinton Bill. My Life. N.Y., 2004. Pp. 40, 81, 180.*

- <sup>3</sup> Clinton Hilary R. Living History. N.Y., 2003. Pp. 70, 103, 119, 133.  
<sup>4</sup> Clinton on Clinton. N.Y., 1999. Pp. 54, 55.  
<sup>5</sup> Ibid., p. 56.  
<sup>6</sup> Ibid., p. 143.  
<sup>7</sup> Clinton H. Op. cit. P. 424.  
<sup>8</sup> The Complete Book of the Presidents. P. 723.  
<sup>9</sup> Clinton B. My Life. P. 327.  
<sup>10</sup> Clinton B. Between Hope and History. N.Y., 1996. P. 57.  
<sup>11</sup> Clinton H. Op. cit. Pp. 145, 146, 230, 231.  
<sup>12</sup> Clinton B. Between Hope and History. Pp. 77-80.  
<sup>13</sup> The Complete Book of the Presidents. P. 727.  
<sup>14</sup> Clinton B. My Life. Pp. 723-725.  
<sup>15</sup> Clinton H. Op. cit. Pp. 471, 477.  
<sup>16</sup> Clinton B. My Life. Pp. 857.  
<sup>17</sup> Ibid., p. 143.  
<sup>18</sup> Clinton H. Op. cit. P. 423.  
<sup>19</sup> Clinton B. My Life. Pp. 702, 915.  
<sup>20</sup> The National Export Strategy. Wash., 1998. Pp. V-10.  
<sup>21</sup> United States Trade Deficit. Wash., 2001. Pp. VI, VII, XII-XVIII.

## НАУКА И ПРАКТИКА

*А.А. Белик*

### ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В КИТАЕ

В мировой экономике фундаментальную роль все больше играют восточноазиатские страны. Их условно объединяют в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). К завершению первого десятилетия XXI в. группа стран АТР производила почти половину мировой промышленной продукции. Первым успешным примером быстрого технологического развития стала Япония. Ее примеру последовал Китай. Сегодня он играет решающую роль в развитии мирового производства.

#### Сравнение с моделью формальной экономики

В чем причина успехов Японии и Китая в экономическом развитии? Их несколько. Одна из них – восточноазиатские страны сохранили культурную самобытность при вхождении в глобальный рынок. Более того, в процессе интенсивного развития товарно-денежных отношений осуществлялась адаптация и трансформация отношений в хозяйственной сфере в соответствии с традициями, особенностями культуры.

Таким образом, на первый план выходят культурно обусловленные стереотипы активности, обычаи и традиции, влияющие на поведение в хозяйственной жизни той или иной страны или региона. Речь идет о роли психологического культурного фактора в экономических процессах, этнопсихологических особенностях той или иной общности населения, тесно переплетенных с исходными положениями религий. При этом существенное значение имеет не только нормативно-регулятивная функция культуры (религии), состоящая в отборе желательных стереотипов поведения и регуляции пространственной и временной активности индивидов, но и ценностная и мировоззренческая функция.

Чтобы выяснить особенности экономического сознания и поведения людей в какой-либо стране или регионе, следует сравнить их со стереотипами поведения, существующими в хозяйственной жизни других стран. Кроме этого необходима некоторая исходная точка отсчета, общепризнанная модель поведения в экономике. Эталоном для сравнения является понятие «экономический человек», разработанное в формальной экономической теории (неоклассицизме) и претендующее на роль универсальной модели поведения людей в хозяйственной жизни.

Для проведения сравнительного анализа выделим следующие основные пары параметров:

- 1) атомизированность, автономность индивида – включенность в социокультурные взаимодействия;
- 2) действия индивида основаны исключительно на предпочтениях «Я» – действия основаны на культурных нормах;
- 3) мотивация деятельности как выгода, прибыль – мотивация деятельности определяется ценностями культуры;
- 4) рационалистическое отношение к людям – эмоциональное отношение к людям;
- 5) взаимодействие между людьми регулируется ценами (рынком) – взаимоотношения людей регулируются традицией, системой ценностей;
- 6) количественная теория ценностей – качественная система ценностей;
- 7) труд есть наличие / отсутствие занятости – труд как ценность;
- 8) отсутствие общения – необходимость общения;
- 9) игнорирование культурной специфики – учет культурной специфики.

К данным показателям необходимо добавить еще одно измерение – стиль коммуникации.

Итак, обратимся к характеристике поведения человека, распространенного в современной формальной экономической теории. Центральное понятие «рациональность» понимается как исчисление выгоды, стремление к максимальному чистому выигрышу при определенных ограничениях. Если рациональное поведение – это норма, то систематическое отклонение от него – аномалия (патология). Основное действие человека с точки зрения доминирующей в экономической науке теории – сделать рационалистический выбор, который должен быть предельно полезным (максимум благ за определенную сумму средств) или принести максимальную выгоду (прибыль, выигрыш от финансовых операций).

В современной формальной теории подчеркивается специфика использования понятия «рациональность» при анализе хозяйственной жизни. Содержание этого понятия в экономике резко отличается от его применения в психологии и других науках. «Рациональность» в экономике – формальная категория, означающая лишь максимальную выгоду (прибыль) в результате оптимальных действий. В экономической науке критерий рациональности «является формальным: рациональность в большинстве случаев означает максимизацию данной (любой) целевой функции при данных ограничениях, т.е. выбор оптимальных средств без каких-либо требований к содержанию (рациональности) самой цели»<sup>1</sup>.

Таким образом, главное – максимизация прибыли безотносительно к содержанию экономического процесса и к его цели. Но цель может быть абсурдна (нерациональна) или вредна и опасна для существования всего живого на земле.

Субъект экономических действий – человек экономический – представляет автономного, атомизированного индивида, который осуществляет свою деятельность рационально, исходя из корыстных побуждений, игнорируя нормы и традиции, существующие в обществе. Мотивация его – прибыль. Основное качество – неиссякаемая страсть к наживе и накоплению. Экономический человек не подвержен внешним влияниям в своих действиях. Его «Я» свободно, и это составляет основное содержание его личности. Он свободен от социальных и культурных характеристик, норм и установлений. Его действия определяются лишь его собственными предпочтениями и интересами. «Предпосылка собственного интереса означает, что человек не следует *автоматически* принятым в обществе нормам, традициям и т.д. и не имеет того, что принято называть совестью и нравственностью»<sup>2</sup>.

Итак, экономический человек автономен, эгоцентричен в предпочтениях, в мотивации у него заложена только прибыль, он практикует рационалистическое отношение к людям с позиции выгоды; взаимодействие таких людей регулируется системой ценообразования, он не нуждается в общении и чувствах, его система ценностей носит количественно-монетарный характер.

Прежде чем рассматривать особенности китайской модели экономики, обратимся к общим чертам конфуцианства – этического учения, философии и в определенной степени религии, доминирующим не только в Китае и Японии, но и в Сингапуре, Малайзии, на Тайване и в Южной Корее. Особенности производства в этих странах исследуются в рамках культуры предприятия, изучающей этнокультурную специфику организации труда. Этой проблеме было посвящено специальное исследование Чэнь Кайкэ «Конфуцианство и культура предприятия в современной Восточной Азии». Автор выделяет характеристики деятельности, которые предпочтительны с позиции конфуцианства и широко представлены на предприятиях восточноазиатских стран, – самоконтроль, бережливость и прилежание, преданность и искренность. Общая установка работы Ч. Кайкэ – культура оказывает прямое влияние на развитие экономики. Он отмечает наличие «внутренних сущностных связей между экономическим взлетом стран Восточной Азии и конфуцианским учением, которое исторически лежит в основе культуры этих стран»<sup>3</sup>.

На современных восточноазиатских предприятиях ядром управления является человек. С точки зрения восточноазиатских предпринимателей, «источником благосостояния является не власть, не деньги, а человек»<sup>4</sup>. В свое время Конфуций «сформулировал взгляд на человека как на человека коллектива и человека культуры. Свое учение Конфуций называл человеколюбием, подчеркивая самоценность человека и отрицая положение о том, что человек лишь придаток богов. Касаясь цели и качества управления, ставя вопрос: «Лучше всего управлять каким образом?», – конфуцианство отвечает: «Самым дорогим является согласие»<sup>5</sup>.



Даже в общем понимании природы человека в конфуцианских странах есть существенные отличия. Философ эпохи Сунн (960-1267 гг.) Чжу Си различал 3 (а не 2, как в Европе) части в природе человека: «естественная природа», «общественная природа», «духовная природа». Это деление сохранилось до сих пор. «Первая указывает на животное начало в человеке, связанное с его потребностями в еде, питье, с половым влечением и т.п. Вторая обозначает социальное начало в человеке, которое связано с нормами межличностных отношений, моралью, сотрудничеством и т.п. Третья указывает на духовную жизнь человека, связанную с его мышлением, системой ценностей, эстетическим сознанием и т.п.»<sup>6</sup>.

### Особенности экономического поведения

«Этико-политические идеи Конфуция обычно характеризуют как теорию управления при помощи добродетели, то есть управление на основе человеческих отношений <...>. В отличие от классического западного протестантского, конфуцианский рационализм, в основе которого лежали личностные патримониальные отношения, отставал уже с древних времен сложившейся в Китае «обряд» справедливости»<sup>7</sup>.

Для китайца важно было иметь статус благородного человека – быть трудолюбивым и усердным в работе. За праведную жизнь ему не обещали рай, но полагались здоровье и длинная жизнь, иногда богатство, а после смерти – добрая память. Безусловно, в Китае традиционное отношение к труду складывалось на протяжении многих веков. На его формирование наложили отпечаток исторические особенности хозяйствования и стабильная социальная структура этой страны. Определяющим фактором была государственная религия – конфуцианство, которая во многом до сих пор регламентирует поведение китайцев, в т.ч. в процессе производственной деятельности. Строго говоря, даже само понятие «человек» мыслится в связи с другими людьми. В каждой отдельной стране конфуцианская экономика имеет специфические черты. Например, если в Китае стержневым качеством является человеколюбие, то в Японии – преданность.

В последние несколько лет особенности экономического развития Китая некоторые авторы стали обозначать понятием «пекинский консенсус» (по аналогии с вашингтонским консенсусом, который привел развитие страны с затяжной депрессии к полной неопределенности). Сразу оговоримся, что китайская экономика является одной из основ мировой глобальной экономики и выполняет многие правила вашингтонского консенсуса, кроме основного – невмешательства государства в хозяйственную жизнь. Несмотря на то, что Китай является частью глобальной либеральной экономики, в его хозяйственной жизни существует масса отличий от либеральной модели экономического человека. «В «пекинском консенсусе» экономика и управление нацелены на совершенствование общества, что полностью игнорируется «вашингтонским консенсусом». В отличие от

последнего, он порождает много абсолютно новых идей и подходов. Их извлекают из уроков, преподанных уничтожением культурной специфики вследствие глобализации в других местах»<sup>8</sup>.

Таким образом, Китай, сохраняя свою культуру, стремится найти некий консенсус между Востоком и Западом; такая общая задача стоит перед китайской экономикой и обществом. По-иному видится в Китае и процесс глобализации, которую здесь рассматривают «не как путь, ведущий к размытию национальных особенностей, а напротив, как инструмент для возвышения китайской нации, упрочения ее позиций в мире»<sup>9</sup>.

Вследствие рассмотренных обстоятельств в Китае сохранились традиционные (конфуцианские) нормы экономического поведения, которые есть достояние сознания индивидов, факт их внутреннего опыта. Возвращаясь к проблеме автономности индивида, отметим, что в Китае нет понятия отдельного человека, а есть понятие «жень» – человек, включенный во взаимодействие с другими. Иероглиф «жэнь» состоит из двух знаков, обозначающих соответственно два момента – число 2 и человека. Поэтому в контексте китайской культуры человек может существовать только во взаимодействии с другим человеком<sup>10</sup>. В отличие от безличной ориентации западного бизнеса на транзакции, «китайское бизнес-сообщество ориентировано на взаимоотношения. В китайском бизнес-контексте взаимоотношения являются формой социального капитала, принадлежащего предпринимателям и ассоциируемого с компаниями, которыми они управляют»<sup>11</sup>.

Система личных бизнес-связей получила название «гуанси». Гуанси – это личные связи, требующие обоюдных и взаимных обязательств. «Эти связи подразумевают и благожелательность, и личную привязанность»<sup>12</sup>, выражают общий дух неформальных отношений, который призывает китайский бизнес и в определенной степени есть проявление древнего принципа клановости. Гуанси бывает трех типов: первый – взаимодействие с родственниками; второй – взаимоотношение с земляками, одноклассниками, друзьями друзей; третий – отношения с незнакомыми. Гуанси базируется на доверии, общем прошлом опыте взаимодействий и взаимных обязательствах. Сеть личных отношений играет значительную роль в китайском бизнесе, ибо в его процессе осуществляется коммуникация с людьми, а не с организациями<sup>13</sup>. Поэтому новому менеджеру-иностранцу в Китае приходится заново создавать гуанси – сеть личных связей в бизнесе. Практика гуанси накладывает существенный отпечаток на бизнес и правила ведения хозяйственной жизни в Китае. Особенно это касается соотношения личного и официального в бизнесе.

На Западе основой сотрудничества является договор, в Китае же взаимодействие в бизнесе опирается на личные отношения и взаимное доверие. В Китае могут отойти от буквы договора, но никогда не нарушат дух сотрудничества. В Китае учитывают как экономические, так и социальные стимулы, на Западе преобладают экономические мотивации.



Взаимоотношения в бизнесе отличаются в Китае гибкостью и неформальностью, на Западе они формализованы с четко определенными ролями. Естественно, что в Китае личные отношения влияют на организационные, и наоборот, в то время как на Западе проведено четкое различие между организационным и личным началами<sup>14</sup>.

Видимо, именно здесь проходит граница между конфуцианским Китаем и материалистически-однозначным Западом, между практически противоположными взглядами на поведение в бизнесе. На Западе – святость договора, в Китае – доверие слову человека. Эти существенные различия в экономическом поведении связаны с доминированием семейных ценностей и неформальных, эмоциональных отношений в Китае, а также с иной философией жизни и деятельности. «Семья, социальные узы и организационная сеть неотделимы друг от друга как внутри китайского бизнеса, так и за его пределами»<sup>15</sup>.

Такое положение вещей совершенно недопустимо в экономическом поведении на Западе. Саморегулируемый западный экономический человек предпочитает основывать свою деятельность исключительно на своих эгоцентрических интересах, игнорируя любые культурные нормы и даже такие категории, как совесть и нравственность в целом. В Китае такое невозможно. Здесь всегда есть другие люди. «На западе идентичность основана на восприятии самого себя. А в китайском обществе эта идея «самого себя» заменена идеей «своей роли» в обществе. Семейные отношения и – в более широком плане – социальные структурируются иерархией ролей, которые определяют всех индивидов»<sup>16</sup>.

Дифференциация ролей объясняет, как китайцы одновременно могут быть коллективистами и частными предпринимателями. Китайцы относятся к бизнесу как к семье, в организации частных фирм преобладает принцип клановости. Если в Японии принцип клановости реализуется, как правило, коллективом единомышленников, то в Китае основу частного бизнеса составляют кровные родственники. Особенности экономической деятельности семей выражаются в семейной собственности, централизации власти и быстром принятии решений, в высокой степени диверсификации, доминировании главы семьи и в семейном финансировании. Естественно, что данные условия предопределяют особенности практического экономического поведения китайских бизнесменов и фирм в целом, которые опять же значительно отличаются от западных стандартов. Главная цель китайской фирмы – служить интересам семьи, на Западе – содействовать максимальному обогащению акционеров. Высший менеджмент в китайских фирмах назначается из членов семей нередко самим главой семьи, в то время как на Западе ориентируются на профессионализм менеджера, его привлекают сверхвысокой зарплатой. Важнейшей мотивацией функционирования китайской фирмы является престиж семьи в далекой перспективе, в то время как в западных корпо-

рациях делают акцент на краткосрочной прибыли и стимулируют повышение цены своих акций<sup>17</sup>.

Как уже отмечалось, сеть личных связей есть основополагающая особенность китайского бизнеса. От ее качества и функциональной способности зависит успех в бизнесе. Большую роль в бизнесе вообще и успешном развитии гуанси играет умение наладить коммуникацию, т.е. общение с партнерами. Экономическое поведение в связи с деловым общением в Китае существенно отличается от западных стереотипов, в том числе от американского. В Китае принят иной стиль общения, большое значение играет понятие «лицо». Мянцзы, или лицо, есть часть концепции социальных ролей, которая в значительной степени определяет стиль общения в Китае. «В буквальном смысле роль становится имиджем или лицом, которое надлежит сохранять ради поддержания порядка в обществе»<sup>18</sup>.

Каждый участвующий в коммуникации должен стремиться сохранить не только собственное лицо, но и не допустить потерю лица собеседника. Если отдельный человек или группа является причиной потери лица другого, то это наносит вред, ведет к потере репутации и к нарушению бизнеса данной группы или отдельного человека. Поэтому в рамках какой-либо группы в бизнесе существует коллективная ответственность избежать опасности нанести вред репутации кому-либо. Наличие лица, репутации, престижа человека или фирмы – «это нематериальная форма социальной валюты – группового кредита, которую группа стремится поддержать»<sup>19</sup>.

В процессе непосредственного общения китаец никогда не нарушит репутацию своего собеседника, поэтому в построении фраз часто присутствует некоторая неопределенность (*вероятно, возможно*) и отстранение от категорических формулировок. В Китае распространен не прямой и аффективный стиль коммуникации. Американцы же предпочитают прямой, точный и инструментальный стиль коммуникации, который характеризуется стремлением к однозначности, самопрезентации и обязательной победе в деловом общении<sup>20</sup>.

Кроме этого в Японии и Китае предпочитают безличные предложения или высказывание без «Я», в то время как по канонам английской грамматики местоимение *Я* должно присутствовать в предложении. Возможно обобщение и выделение двух стилей коммуникации – западного и конфуцианско-буддийского (азиатского). Однозначный и прямой стиль хорошо вписывается в поведенческие характеристики экономического человека, азиатский же никак не соотносится с данной экономической моделью.

Различия в экономическом поведении в Китае, по сравнению с западными моделями, связаны с различными взглядами на мир в целом, с философией жизни, основы которой заложили Конфуций, Лао Цзы и Сунь цзы. «Чжун го» (самоназвание Китая) переводится как «серединное государство». Это имеет не столько географический, сколько философский

смысл, состоящий в стремлении поддерживать сбалансированную жизнь и целостное восприятие мира. «Слово *чжун* как бы воплощает суть предписаний Конфуция придерживаться «середины пути», избегать крайностей, соблюдать умеренную и взвешенную позицию»<sup>21</sup>.

Важнейшим принципом деятельности человека должно быть стремление к гармонии. «Если достигнуты баланс и гармония, тогда земля и небо будут на своих местах, и все будет расти»<sup>22</sup>. В отличие от западной (часто чисто аналитической) позиции, в Китае доминирует интегративный, или холистический, взгляд, в соответствии с которым все вещи рассматриваются во взаимосвязи. Когда же говорят о поисках гармонии, то имеют в виду гармонию частей и гармонию части и целого. Понимание баланса в Китае не статично, а динамично; предполагает постоянные действия в создании гармонии.

Понимание времени в Китае не линейно, а циклично. Это также накладывает отпечаток на бизнес и экономическое поведение в целом. С точки зрения повторяющихся циклов ничто не исчезает, все повторяется. Успех и неудача существуют в рамках одного цикла. Прошлое – это всегда настоящее. В западном экономическом мышлении понятия существуют статично и метафизически. В Китае широко распространен диалектический подход к пониманию процессов, происходящих в экономике. Особенно явно это видно на примере такого явления, как конкуренция. В Китае существует непрямая конкуренция, обеспечивающая пошаговую выигреш и исключаящая, как правило, деструктивную конфронтацию. На Западе победитель забирает все и сразу, стремится к доминированию на рынке. В Китае конкуренцию и сотрудничество рассматривают как две стороны одной монеты и стремятся в идеале трансформировать конкуренцию в сотрудничество. В этом также проявляется серединный путь и стремление к балансу и гармонии.

Итак, по всем выделенным параметрам экономическое поведение отличается от модели экономического человека. В Китае не может быть речи о каком-либо варианте автономности индивида. «Мир китайского бизнеса – это не мир борющихся друг с другом за место под солнцем одиночек, а очень сложноорганизованное сообщество, где конкуренция сопрягается с кооперацией, где все связано со всеми пересекающимися кругами семейных, земляческих, товарищеских, деловых связей. Эти связи придают устойчивость и способствуют преуспеванию не только бизнеса, но и китайского общества в целом»<sup>23</sup>.

Хотелось бы отметить, что Китай и другие азиатские страны нередко относят без всяких оговорок к коллективистским культурам. Такой подход упрощает действительное положение вещей. Поведение китайцев связано с ролями, которые они выполняют. Конфуцианская система управления предприятием поддерживает индивидуальное развитие сотрудников. В школьном образовании присутствует жесткая система рейтингового

соревнования. Каждый ученик имеет порядковый номер в классе в связи с его достижениями. Личные достижения связаны с возможностью продолжить образование и влияют на судьбу каждого китайца<sup>24</sup>. Поэтому квалифицировать культуру Китая надо не как индивидуалистическую и, самое главное, не эгоистическую, а общинную, где определяющую роль играет модель семьи.

В Китае экономическое поведение ориентировано на общие цели, на благосостояние общества в целом. Экономический человек безличен, его связывают нити рынка и узы юридических договоров. Он ориентирован только на личные корыстные интересы, а рациональность не включает осмысленную и осознанную цель. В Китае на первом месте эмоциональные связи людей друг с другом, приоритет отдается знакомым, объединенным в личные сети. Вполне вероятно, что ориентация на личное доверие есть одна из причин экономических успехов Китая и цивилизации в целом.

Как отмечает Я.М. Бергер, «китайские институты, основанные на личном доверии, действуют не хуже, а подчас лучше, чем западные, базирующиеся на законе и легальных практиках»<sup>25</sup>. Понять экономическое поведение в Китае помогает философская традиция, существующая в стране. В соответствии с ней «занятие бизнесом предстает для китайца не как посвящение своей жизни исключительно погоне за прибылью, но как исполнение одной из важных, но отнюдь не единственной социальной роли. Выполнение всей совокупности собственных ролей и обретение *радости от их претворения на благо окружающих тебя людей и от созерцания красоты и совершенства окружающего мира* (выделено авт. – А.Б.), выступает как реализация единой миссии, направленной на воплощение Целого, достижение гармонии в человеке, семье, обществе, во Вселенной»<sup>26</sup>.

Итак, в экономическом поведении в Китае практически нет сходства с моделями поведения согласно формальной теории. Важнейшим отличием является включенность человека в социальные связи и неформальное эмоциональное общение, существующее в хозяйственных отношениях. В концепциях ценностей конфуцианства значительное место занимает чувственный компонент вместе с эстетическим созерцанием. Огромную роль в этом играет красота окружающего ландшафта – бескорыстный дар природы человеку, который должен сохранять его. «Для китайцев горы и реки являются живыми существами. <... > И мы пытаемся увидеть в очертаниях гор, в рельефе Земли тот же ритм, который мы видим в контурах животных. Куда ни повернись – всюду живая природа. К тому же красота пейзажа и всей поверхности земли для нас – не красота статических пропорций, а красота в динамике»<sup>27</sup>.

Поиск гармонии и красоты во многом предопределяет поведение китайцев и в бизнесе. Отсюда невозможность применять догмы формальной теории к анализу экономического поведения. В соответствии с этим

не может быть речи об универсальном статусе экономического человека в формальной экономической теории. Более того, в конфуцианстве и в китайских традициях в контрастной форме видны радикальные различия между философией жизни западного типа, воплощенной в абстрактном экономическом человеке, и восточным видением мира. Эти различия прослеживаются не только в чисто экономическом поведении, но и в других сферах, взаимосвязанных с хозяйственной жизнью. Если в западном варианте бытия приоритет отдается экономике и там властвует экономический детерминизм, то в восточном образе жизни доминирует традиция, многие положения которой происходят из семьи, общности людей. Другими словами, в восточном мировосприятии огромную роль играет историко-культурный детерминизм. Расхождение точек зрения на вопросы осуществления жизнедеятельности затрагивает различные аспекты деятельности человека, в том числе познание и общий взгляд на окружающий мир. Запад количественно аналитичен, Восток метафоричен, стремится к синтезу, гармонии частей и целого.

## Примечания

- <sup>1</sup> Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998. С. 13.  
*Avtonomov V.S. Model' cheloveka v ekonomicheskoy nauke. SPb., 1998. S. 13.*
- <sup>2</sup> Там же. С. 132. Ibid. S. 132.
- <sup>3</sup> Кайке Чэнь. Конфуцианство и культура предприятия в современной Восточной Азии. Автореф. дис... канд. истор. наук. М., 2001. С. 3.  
*Kaike Chen'. Konfucianstvo i kul'tura predpriyatiya v sovremennoy Vostochnoy Azii. Avtoref. Dis. ... kand. Istor. Nauk. M., 2001. S. 3.*
- <sup>4</sup> Там же. С. 14. Ibid. S. 14.
- <sup>5</sup> Там же. С. 15. Ibid. S. 15.
- <sup>6</sup> Там же. С. 16. Ibid. S. 16.
- <sup>7</sup> Лапицкий М.И. Религиозные основы хозяйственной жизни // Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. И-Ф., 2002. С. 281-282.  
*Lapitskiy M.I. Religioznye osnovy hozyaistvennoy zhizni // Veber M. Protestantская etika i duh kapitalizma. I-F., 2002. S. 281-282.*
- <sup>8</sup> Бергер Я.М. Китайский путь развития // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 9. С. 75.  
*Berger Ya.M. Kitaiskiy put' razvitiya // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya. 2009. № 9. S. 75.*
- <sup>9</sup> Бергер Я.М. Послесловие научного редактора // Минг-Джер Чен. Китайский бизнес изнутри. М., 2009. С. 270.  
*Berger Ya.M. Posleslovie nauchnogo redaktora // Ming-Dzher Chen. Kitaiskiy biznes iznutri. M., 2009. S. 270.*
- <sup>10</sup> Чен Минг-Джер. Китайский бизнес изнутри. М., 2009. С. 75.  
*Chen Ming-Dzher. Kitaiskiy biznes iznutri. M., 2009. S. 75.*

- <sup>11</sup> Там же. С. 74. Ibid. S. 74.
- <sup>12</sup> Там же. С.75. Ibid. S.75.
- <sup>13</sup> Там же. С. 86. Ibid. S. 86.
- <sup>14</sup> Там же. С. 96. Ibid. S. 96.
- <sup>15</sup> Там же. С. 99. Ibid. S. 99.
- <sup>16</sup> Там же. С. 100. Ibid. S. 100.
- <sup>17</sup> Там же. С.105. Ibid. S.105.
- <sup>18</sup> Там же. Ibid.
- <sup>19</sup> Там же. Ibid.
- <sup>20</sup> См.: Лебедева Н.М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию. М., 1998. С. 211-217.  
Sm.: *Lebedeva N.M. Vvedenie v etnicheskuyu i kross-kul'turnuyu psihologiyu. M., 1998. S. 211-217.*
- <sup>21</sup> Чен Минг-Джер. Китайский бизнес изнутри. С. 119.  
*Chen Ming-Dzher. Kitaiskiy biznes iznutri. S. 119.*
- <sup>22</sup> Там же. С. 122-123. Ibid. S. 122-123.
- <sup>23</sup> Бергер Я.М. Предисловие к русскому изданию // Минг-Джер Чен. Китайский бизнес изнутри. С.10-11.  
*Berger Ya.M. Predislovie k russkomu izdaniyu // Ming-Dzher Chen. Kitaiskiy biznes iznutri. M., 2009. S.10-11.*
- <sup>24</sup> Закурдаев А.А. Школа и школьник в китайской концепции образования: традиции и современность // Этнографическое обозрение. 2012. № 5.  
*Zakurdaev A.A. Shkola i shkol'nik v kitaiskoy koncepcii obrazovaniya: tradicii i sovremennost' // Etnograficheskoe obozrenie. 2012. № 5.*
- <sup>25</sup> Бергер Я.М. Предисловие ... С.11.  
*Berger Ya.M. Predislovie ... S.11.*
- <sup>26</sup> Там же. С. 12. Ibid. S. 12.
- <sup>27</sup> Юйтан Линь. Китайцы: моя страна и мой народ. М., 2010. С. 291.  
*Yuitan Lin'. Kitaitsy: moy strana i moy narod. M., 2010. S. 291.*

## ОПЫТ ООН В ИССЛЕДОВАНИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Международная статистика качества жизни стала развиваться сравнительно недавно. В 1960 г. рабочая группа ООН подготовила доклад о принципах определения и измерения уровня жизни в международном масштабе. Это была первая попытка создать систему показателей. Раньше уровень оценивался на основании индекса реальной заработной платы (индекс номинальной заработной платы, деленный на индекс цен), а затем индексов прожиточного минимума и стоимости жизни (индекса потребительских цен на товары и услуги определенного набора).

Каждый индекс значим, но применяемые индексы не дают всесторонней характеристики уровня. К тому же индексы реальной заработной платы и стоимости жизни относятся к наемному труду, тогда как при нахождении уровня жизни некоторых категорий населения (например, крестьян) указанные индексы не используются.

Одним из первых сводный индекс в 1970 г. предложил Исследовательский институт социального развития ООН. Данный индекс получил название «индекс социального развития» и включал 16 важнейших (9 социальных и 7 экономических) взаимозависимых показателей. Авторы исследования пришли к выводу, что при уровне душевого дохода не более \$500 социальное развитие превышало экономическое.

В дальнейшем Морис Д. Моррис из Американского совета зарубежного развития разработал индекс физического развития качества жизни с учетом следующих показателей:

- 1) ожидаемая продолжительность жизни по достижении возраста 1 года;
- 2) уровень младенческой смертности;
- 3) грамотность взрослого (старше 15 лет) населения.

Совокупный индекс рассчитывался как среднеарифметическое трех составляющих, которые оценивались по шкале от 1 (худший вариант) до 100 баллов (лучший вариант). Данный индекс подвергался критике из-за того, что младенческая смертность определяется теми же факторами, что и продолжительность жизни, а грамотность не определяет качество жизни населения и должна быть заменена на потребление продуктов питания. Результаты Д. Морриса свидетельствовали о незначительной взаимосвязи между индексом качества жизни и душевым показателем ВВП. Так, некоторые страны с высоким душевым уровнем ВВП имели низкую оценку по индексу, и наоборот. Например, Шри-Ланка при уровне ВВП на душу населения \$302 в день в 1981 г. имела индекс физического развития качества жизни вдвое выше, чем Саудовская Аравия с душевым доходом \$12720.

Приведенный пример свидетельствует о возможности существенно улучшить качество жизни еще до начала существенного роста подушевого дохода. Сейчас этот индекс используется редко<sup>1</sup>.

В 1987 г. Вашингтонский комитет по проблемам кризиса народонаселения опубликовал данные по международному индексу благополучия. Индекс базируется на 10 показателях, характеризующих благосостояние людей в зависимости от материального положения, демографической ситуации, состояния здоровья и общественного устройства. Расчеты продемонстрировали, что на тот момент самые неблагополучные условия жизни были в Анголе и Мозамбике, а наиболее благоприятные – в Швейцарии и Люксембурге.

С конца 1980-х гг. в институте Фордхема, публикующем ежегодные индексы для США, рассчитывают индекс нищеты населения ПРООН, или индекс социального здоровья. Он считается как средневзвешенный из 16 показателей, каждый из которых отражает определенный аспект качества жизни. Показатели выбраны для следующих групп: дети, подростки и молодежь, взрослое работающее население, пожилые люди (старше 65 лет) и все население. Теоретически возможный уровень индекса составляет 100, а динамика его изменения отражает социальное развитие и экономическую политику государства, позволяет делать важные выводы и, соответственно, корректировать социальную политику<sup>2</sup>.

Статистическая комиссия ООН предлагает рассматривать жизненный уровень населения различных стран сквозь призму условий жизнедеятельности населения, уровня потребления, обеспечения занятости и свободы человека. Как отмечалось в резолюции 40/179 Генеральной Ассамблеи ООН («Модели потребления: количественные аспекты разработки»), «точная оценка повышения уровня жизни требует соответствующего инструмента измерения, состоящего из множества показателей условий жизни и занятости населения и других связанных с ними факторов, а также потребления продуктов питания, одежды, жилищных условий, системы образования, здравоохранения и основных социальных услуг».

Основными группами показателей уровня жизни с 1978 г. являются следующие<sup>3</sup>:

- 1) рождаемость, смертность и другие демографические характеристики населения;
- 2) санитарно-гигиенические условия жизни;
- 3) потребление продовольственных товаров;
- 4) жилищные условия;
- 5) образование и культура;
- 6) условия труда и занятость;
- 7) доходы и расходы населения;
- 8) стоимость жизни и потребительские цены;
- 9) транспортные средства;

- 10) организация отдыха;
- 11) социальное обеспечение;
- 12) свобода человека.

Кроме названных групп Статистическая комиссия ООН выделила общий раздел, охватывающий информационные показатели, необходимые для оценки уровня жизни, но не являющиеся, по мнению экспертов ООН, его непосредственными характеристиками.

Сюда включены следующие показатели:

- 1) национальный доход, валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения и среднегодовой коэффициент его роста;
- 2) объем и виды социального обслуживания;
- 3) расходы на личное потребление населения, их структура и среднегодовой коэффициент роста, плотность населения;
- 4) транспортное обслуживание населения;
- 5) работа средств связи, печать и др.

В 1990 г. ООН была предложена новая концепция измерения экономического развития, названная концепцией развития человеческого потенциала, в которой под человеческим развитием понимается «процесс расширения свободы людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью, на осуществление других целей, которые, по их мнению, обладают ценностью; активно участвовать в обеспечении справедливости и устойчивости развития на планете»<sup>4</sup>.

Данная система взглядов ориентирована на повышение качества жизни человека, расширение и совершенствование его возможностей во всех областях. Концепция человеческого развития сменила так называемые классические теории экономического развития, которые базировались на показателе валового национального продукта, рассматривали человека только в качестве движущей силы экономического развития и провозглашали экономический рост главной целью общественного прогресса.

В основе данной концепции лежат следующие важнейшие принципы<sup>5</sup>:

1. Продуктивность. Люди должны иметь возможность повышать продуктивность своей деятельности, полноценно участвовать в формировании дохода и получать денежное вознаграждение за свой труд. Поэтому для развития человека необходимы экономический рост и динамика заработной платы.

2. Равенство. Всем людям следует предоставлять изначально равные возможности.

3. Устойчивость. Доступ к возможностям надо обеспечивать не только нынешним, но и будущим поколениям. Здесь предусматривается справедливое распределение возможностей между поколениями и внутри каждого поколения.

4. Расширение возможностей – повышение ответственности людей за судьбы своей семьи, страны и человечества в целом.

В данных принципах прослеживаются положения концепции устойчивого развития и расширения человеческих возможностей А. Сена (т.е. возможностей, замещающих материальное и экономическое благосостояние), ставших популярными на рубеже XX-XXI вв. Согласно теории А. Сена цель развития заключается не только (и даже не столько) в том, чтобы увеличить производство и потребление. Главное – предоставить человеку возможность выбора, реализуемого прежде всего в здоровой жизни, долголетию, свободном развитии интеллектуальных и творческих способностей.

Как отражение концепции развития человеческого потенциала и расширения человеческих возможностей в рамках Программы развития ООН (ПРООН) был предложен индекс человеческого развития (ИЧР), или, что то же самое, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). В некоторых переводах оригинального термина Human Development Index (HDI) его называют индексом гуманитарного развития (ИГР). Индекс представляет собой интегральный показатель, характеризующий долголетие, образованность и грамотность, а также уровень жизни. Это своего рода официальный, используемый наиболее часто в официальных отчетах и документах по всему миру показатель. Он рассчитывается преимущественно для ранжирования стран и регионов по уровню социально-экономического развития, позволяет оценивать его динамику, сопоставлять достижения по абсолютным значениям.

Расчет ИЧР основан на использовании следующих показателей<sup>6</sup>:

- ожидаемая продолжительность жизни в момент рождения (для оценки долголетия);
- интеллектуальный потенциал общества как грамотность, оцениваемая средним количеством лет обучения; и ожидаемая продолжительность обучения;
- уровень жизни, оцененный через величину реального ВВП на душу населения.

Учитываются также положение в области прав человека и гражданских свобод, его возможность участвовать в общественной жизни, социальная защищенность, территориальная социальная мобильность населения, культурное развитие, доступ к информации, здоровье, уровень безработицы, состояние преступности, охрана окружающей среды и другие факторы.

Преимущества ИРЧП состоят в возможности проводить сравнительный анализ по странам и регионам. ИРЧП можно использовать для определения масштабов финансирования программ социального развития на национальном и региональном уровнях. ИРЧП предполагает оценку качества жизни в пространственно-временном интервале. Эта методика отличается простотой и доступностью.



ИРЧП рассчитывается как среднее геометрическое трех индексов:

$$\text{ИРЧП} = \sqrt[3]{\text{ИОПЖ} * \text{ИО} * \text{ИД}}$$
, где

ИОПЖ – индекс ожидаемой продолжительности жизни,

ИО – индекс образования,

ИД – индекс дохода.

Для перевода показателей в индексы со значениями от 0 до 1, что позволит их складывать, используется следующая формула:

$$\text{Индекс } x = \frac{x - \min(x)}{\max(x) - \min(x)},$$

где  $\min(x)$  и  $\max(x)$  – соответственно минимальные и максимальные значения показателя  $x$  среди всех исследуемых стран.

Для индекса продолжительности жизни за максимальный уровень принят возраст 85 лет, за минимальный – 25 лет; для индекса уровня образования населения стандарты составляют соответственно 0 и 100%. Индекс реального ВВП на душу населения определяется по схеме: минимальное значение равно \$100, максимальное – \$ 40000. Второй индекс есть средняя арифметическая взвешенная из индекса грамотности старшего поколения (ИГСП) (25 лет и старше; это примерно 70% всего населения при продолжительности жизни 85 лет) и индекса совокупной доли учащихся начальных, средних и высших учебных заведений (ИДУ) (возраст моложе 25 лет; это 30% населения). В этом случае индекс образования имеет вид:

$$\text{ИО} = 70\% \text{ ИГСП} + 130\% \text{ ИДУ}.$$

Таким образом, расчет каждой составляющей сводного индекса заключается в оценке относительного расстояния между ее фактическим значением и максимальным, являющимся конечной целью развития.

На основании расчетов выводится величина ИРЧП. К странам с очень высоким (42 страны) и высоким (43 страны) уровнем развития относятся те, значение ИРЧП для которых колеблется от 0,950 до 0,804; со средним (42 страны) – от 0,803 до 0,503 и с низким (42 страны) – менее 0,503.

По данным за 2011 г., опубликованным в 2013 г., самые высокие ИРЧП у Норвегии, Австралии, США. Россия на 55-м месте.

В 2010 г. семейство индикаторов, которые измеряют ИРЧП, было расширено, а сам индекс подвергся существенной корректировке. В дополнение к используемому ИРЧП, который является сводным показателем, опирающимся на среднестрановые статистические данные и не учитывающим внутреннее неравенство, были введены новые индикаторы: индекс человеческого развития, скорректированный с учетом социально-экономического неравенства (ИЧРН), индекс гендерного неравенства (ИГН), измерение наделенности полномочиями по полам (ИНП) и индекс многомерной бедности (ИМБ), которые также рассчитывают в ООН<sup>7</sup>.

Многомерный индекс бедности, как и ИРЧП, отражает главные качества – здоровую жизнь, знания, уровень жизни. Данный индекс есть объединение интенсивности бедности и коэффициента бедности, рассчитанных с учетом следующих показателей:

- 1) питание, детская смертность;
- 2) продолжительность обучения, охват детей образованием;
- 3) топливо для приготовления пищи, туалет, вода, электричество, пол, активы.

Индекс гендерного неравенства оценивает здоровье, расширение прав возможностей и рынок труда. На основании материнской смертности, рождаемости у подростков, доли населения, имеющего среднее образование, доли мест в парламенте, занимаемых мужчинами и женщинами, экономической активности полов рассчитываются следующие показатели, объединенные в индекс гендерного неравенства:

А) гендерный индекс женщин:

- 1) индекс женского репродуктивного здоровья;
- 2) индекс расширения прав и возможностей женщин;
- 3) индекс экономической активности женщин;

Б) гендерный индекс мужчин:

- 1) индекс расширения прав и возможностей мужчин;
- 2) индекс экономической активности мужчин.

Чем выше разница составляющих показателей для мужчин и женщин, тем ниже рассчитываемый индекс.

Измерение наделенности полномочиями по полам фокусируется на равенстве возможностей полов, а не на их способностях. Индекс включает показатели политического и экономического участия и статистику денежных доходов.

В РФ концепция и принципы исчисления ИРЧП были одобрены распоряжением № 1404-р от 29.09.1997 г., выработана стратегия и определены тематические направления продолжения сотрудничества России с ПРООН<sup>8</sup>.

ИРЧП рассчитывается для регионов России:

– с высоким уровнем развития:

- а) с высокой степенью сбалансированности социального развития;
- б) со сбалансированным уровнем социального развития;
- в) с деформированным социальным развитием;

– со средним и ниже среднего уровнем ИРЧП,

– ниже среднего и низким уровнем ИРЧП.

Встречаются мнения, что индекс развития человеческого потенциала неполно, неадекватно отражает магистральное направление общественного развития, поскольку используется ограниченный круг показателей без учета субъективных показателей качества жизни, экологических факторов, развития науки и инновационной деятельности, культурно-нравственного состояния общества, не охватывая некоторые страны



(прежде всего беднейшие) из-за отсутствия сопоставимых показателей. При помощи ИРЧП нельзя планировать развитие, нет нормативно-правовой базы, необходимой для сравнения, и т.д.

Н.М. Римашиевская отмечает недостаточность показателей ИРЧП, предлагая их дополнить. В частности, такой показатель, как продолжительность жизни, она предлагает рассматривать в контексте анализа физического, психического и социального здоровья; уровень образования заменить таким показателем, как профессионально-образовательные ресурсы и интеллектуальный потенциал; уровень жизни дополнить культурно-нравственными, духовными ценностями, социокультурной активностью граждан. Однако при таком подходе в стороне остаются экономические составляющие качества жизни<sup>9</sup>.

В связи с отмеченными недостатками предлагается разработать многоуровневую систему критериев общественного прогресса, а в качестве глобального критерия рассчитать уровень (индекс) гармоничного развития цивилизации (ИГРЦ). Традиционная индексная оценка ИРЧП может быть дополнена индексом инновационной активности человеческого капитала (ИИАЧК) как инновационной составляющей экономики. ИИАЧК определяется для уточнения расчета индекса достигнутого уровня образования следующими равновесными индексами:

- 1) способность к инновациям (ИСИ),
- 2) восприимчивость инноваций (ИВИ).

Данные индексы позволяют уточнить готовность человеческого капитала к развитию по инновационному сценарию<sup>10</sup>.

## Примечания

<sup>1</sup> *Исакин М.А.* Построение интегральных индикаторов качества жизни населения региона // Регион: экономика и социология. 2005. № 1. С. 93; *Лига М.Б.* Качество жизни как основа социальной безопасности. М.: Гардарики, 2006. С. 191.

*Isakin M.A.* Postroenie integral'nyh indikatorov kachestva zhizni naselenija regiona // Region: jekonomika i sociologija. 2005. № 1. S. 93; *Liga M.B.* Kachestvo zhizni kak osnova social'noj bezopasnosti. M.: Gardariki, 2006. S. 191.

<sup>2</sup> *Осипов Ю.С.* Большая Российская энциклопедия: в 30 т. Т. 13. Канцелярия конфискации. Киргизы. М.: Большая Российская энциклопедия, 2008. С. 398.

*Osipov Ju.S.* Bol'shaja Rossijskaja jenciklopedija: v 30 t. T. 13. Kanceljarija konfiskacii. Kirgizy. M.: Bol'shaja Rossijskaja jenciklopedija, 2008. S. 398.

<sup>3</sup> Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н.А. Горелова. СПб.: Питер, 2003. С. 82-83.

*Politika dohodov i kachestvo zhizni naselenija / pod red. N.A. Gorelova. SPb.: Piter, 2003. S. 82-83.*

<sup>4</sup> <http://ru.wikipedia.org>

<sup>5</sup> *Зенькова А.В., Ляликова В.И.* Основные факторы, влияющие на качество жизни населения Беларуси // Экономика и управление. 2009. № 1. С. 14.

*Zen'kova A.V., Ljalikova V.I.* Osnovnye faktory, vlijajushhie na kachestvo zhizni naselenija Belarusi // Jekonomika i upravlenie. 2009. № 1. S. 14.

<sup>6</sup> Политика доходов и качество жизни населения. С. 282.  
*Politika dohodov i kachestvo zhizni naselenija. S. 282.*

<sup>7</sup> <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>

<sup>8</sup> *Бобков В.Н., Мстиславский П.С.* Качество жизни: концепция и измерение. М., 1998.

*Bobkov V.N., Mstislavskij P.S.* Kachestvo zhizni: koncepcija i izmerenie. M., 1998.

<sup>9</sup> *Лига М.Б.* Качество жизни как основа социальной безопасности. С. 200.

*Liga M.B.* Kachestvo zhizni kak osnova social'noj bezopasnosti. S. 200

<sup>10</sup> *Мироедов А.А., Кретинин В.А.* Качество жизни в современных оценках экономического роста и социального прогресса // Вопросы статистики. 2012. № 2. С. 46-47.

*Miroedov A.A., Kretinin V.A.* Kachestvo zhizni v sovremennyh ocenках jekonomi-cheskogo rosta i social'nogo progressa // Voprosy statistiki. 2012. № 2. S. 46-47.

## **ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА, ИНИЦИИРОВАННОГО МАЛЫМИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

В России, как и во многих странах, идет поиск механизмов эффективного взаимодействия государства и частного бизнеса в форме государственно-частного партнерства (ГЧП). На политическом уровне ГЧП рассматривается как один из важнейших инструментов модернизационного развития экономики и совместного решения важных для общества задач, хотя сама идея равноправного партнерства государства и бизнеса до сих пор является неоднозначной и вызывает много споров и разногласий.

Поиску путей эффективного взаимодействия государства и частного капитала посвящены работы А.А. Алпатов, И.Т. Балабанова, М.В. Вилисова, К. Данько, М.А. Дерябиной, А. Еганяна, Н.Р. Исправниковой, В.А. Кабашкина, И.Н. Квасова, А.В. Клименко, В.А. Королева, В. Кутари, В. Максимова, А.А. Левченко, С.Е. Литовченко, С. Рожковой, А.Я. Рубинштейна, С.Н. Сидорова, А.А. Спиридонова, А.Н. Шохина и других исследователей.

Анализируя подходы зарубежных экспертов, можно сделать вывод о том, что основным критерием различия двух точек зрения на партнерство государства и бизнеса является определение роли государства в этом взаимодействии. Согласно первой точке зрения государство должно занимать доминирующее положение, тогда как в соответствии со второй государство, напротив, должно занимать нейтральное положение и служить на благо общества.

Однако в специальной зарубежной литературе термин «государственно-частное партнерство» (распространенным переводом является «public-private partnership») употребляется практически для любых форм сотрудничества государства и бизнеса<sup>1</sup>. Так, согласно исследованиям Европейского инвестиционного банка, государственно-частное партнерство – это «отношения между частным сектором и органами власти, направленные на использование ресурсов и навыков частного сектора для производства и предоставления общественных товаров и услуг»<sup>2</sup>.

Систематизируя основные подходы к трактовке категории «государственно-частное партнерство», получим следующие основные направления:

- 1) государственно-частное партнерство идентифицируется с приватизацией и рассматривается как особая ее форма – косвенная приватизация;
- 2) государственно-частное партнерство является полноценной заменой приватизационных программ и позволяет реализовать потенциал

частнопредпринимательской инициативы, сохраняя контрольные функции за государством в социально значимых секторах экономики;

- 3) государственно-частное партнерство представляет институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах страны или ее отдельных территорий.

Далее выделим отличительные черты данного механизма:

- 1) длительные сроки действия соглашений о партнерстве (10-20 лет, в случае концессий – до 50 лет);
- 2) специфические формы финансирования проектов: либо за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами, либо совместное инвестирование несколькими участниками;
- 3) обязательное наличие конкурентной среды;
- 4) специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство определяет цели проекта, стоимостные и частные параметры, осуществляет мониторинг реализации проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта;
- 5) разделение рисков между участниками соглашения.

По результатам анализа подходов авторитетных экспертов предложим определение исследуемой категории. Государственно-частное партнерство следует рассматривать в двух аспектах – широком и узком. В узком смысле государственно-частное партнерство представляет механизм долгосрочного взаимовыгодного взаимодействия государства и предпринимательских структур, заключающийся в инвестировании частных финансовых ресурсов в объекты государственной собственности и последующем совместном управлении ими. В широком смысле государственно-частное партнерство представляет институт долгосрочной устойчивой кооперации финансово-инвестиционных, организационно-управленческих и интеллектуальных ресурсов органов государственной власти и частного предпринимательства для совместного решения социально значимых задач.

Значимость ГЧП для власти выразим в следующих направлениях:

- 1) распределение финансовой нагрузки при реализации дорогостоящих проектов;
- 2) сбалансированное распределение рисков (риск передается той стороне, которая способна лучше им управлять);
- 3) четкое распределение ответственности;
- 4) повышение эффективности при сохранении качества работ и услуг;
- 5) обеспечение соответствия между конечными потребностями потребителей и работами (услугами);
- 6) развитие частной инициативы.

Дадим характеристику базовых признаков ГЧП.

Во-первых, государство и частный бизнес – партнеры, их взаимодействие закрепляется на юридической основе (соглашением, договором, контрактом и т. п.).

Во-вторых, партнерство носит равноправный характер, что предполагает обязательное соблюдение паритета и баланс обоюдных интересов.

В-третьих, ГЧП имеет четко выраженную публичную, общественную направленность с целью удовлетворения государственных интересов.

В-четвертых, в процессе реализации проектов консолидируются активы сторон.

В-пятых, финансовые риски и затраты, а также достигнутые в ГЧП результаты распределяются между сторонами в пропорции согласно взаимным договоренностям, зафиксированным в соглашениях, договорах, контрактах и т. п.

Основными областями применения государственно-частного партнерства, как правило, являются территориальное развитие (транспорт, энергетика, технопарки), городское хозяйство (ЖКХ), социальная сфера (здравоохранение, образование, трудовые ресурсы, досуг), безопасность и правопорядок, оборона.

В зависимости от характера решаемых в рамках ГЧП конкретных задач все множество существующих и вновь возникающих форм партнерства подразделяется на отдельные типы (модели). Соответственно целям ГЧП различаются организационные модели, модели финансирования и кооперации (табл. 1). Во многих случаях партнерства используются формы, базирующиеся на преимуществах разных моделей и на их сочетании.

Таблица 1. Модели государственно-частного партнерства<sup>3</sup>

Модель	Отличительные особенности	Формы реализации
1	2	3
Организационная	– Не предполагают существенное вторжение в отношения собственности. – Сотрудничество публичного и частного партнеров осуществляется за счет привлечения третьих организаций, переуступки отдельных функций и контрактных обязательств, использования возможностей передачи объектов во внешнее управление	Концессии

1	2	3
Финансирование <sup>4</sup>	– Наличие проекта, назначение, структура и реализация которого имеют уникальный характер; – создание самостоятельной проектной компании, как правило, располагающей автономными ресурсами и являющейся институциональной основой реализации проекта; – выплата процентов и погашение основной суммы долга за счет генерируемых проектом будущих денежных потоков. Так, для капиталоемких проектов требуется разработка особой концепции финансирования, ориентированной на длительный срок; – анализ чувствительности будущих денежных потоков к существенным факторам и рискам, а также определение критических факторов успеха; – выявление областей риска, их оценка и распределение между партнерами проекта; – составление договора, обеспечивающего беспрепятственную реализацию проекта в качестве главной цели всех его участников; – образование проектной компании, что дает головной компании возможность использовать забалансовые обязательства (off-balance-sheet); – четкое определение пределов ответственности и обязательств партнеров	– Коммерческий наем; – аренда; – лизинг; – предварительное и интегрированное проектное финансирование
Кооперация	Представляет разнообразные формы и методы объединения усилий партнеров, отвечающих за отдельные стадии общего процесса создания потребительной стоимости как публичного блага	Холдинговые структуры по сооружению объектов и их эксплуатации в сфере производственной и социальной инфраструктуры

В экономической практике большинства стран используются разнообразные формы государственно-частного партнерства:

- концессионные соглашения;
  - государственные контракты;
  - арендные отношения;
  - финансовая аренда (лизинг);
  - акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях (совместные государственно-частные предприятия);
  - соглашения о разделе продукции;
  - финансово-промышленные группы;
  - сорегулирование бизнеса и власти (долгосрочные публичные договоры о сотрудничестве; участие в целевых комплексных программах; выполнение заказов для государственных и муниципальных нужд; совместные государственно-частные проекты; государственная поддержка малого и среднего бизнеса; дерегулирование, т. е. передача отдельных функций государственных органов саморегулируемым и иным негосударственным организациям);
  - аутсорсинг (передача субъектам предпринимательской деятельности прав на оказание государственных, социальных, негосударственных социальных и других публичных услуг);
  - совместное правотворчество (активное участие представителей бизнеса в правотворчестве субъектов права законодательной инициативы: проведение экспертизы по заказу соответствующего государственного органа независимыми саморегулируемыми организациями, центрами, институтами и т. п. проектов федеральных законов, нормативных актов Правительства Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Федерации и муниципальных нормативных актов);
  - информационное взаимодействие власти и бизнеса (консультации, семинары, круглые столы и т. п.).
- Анализ практики реализации проектов на основе государственно-частного партнерства в российских регионах показал, что сотрудничество власти и бизнеса проявляется в следующих формах:
- заключение только концессионных соглашений (ст. 11 Закона Саратовской области от 28.06.2007 г. № 116-ЗСО)<sup>5</sup>;
  - заключение и исполнение соглашений, в т.ч. концессионных (п. 1 ст. 4 Закона г. С.-Петербурга от 25.12.2006 г. № 627-100; п. 1 ст. 4 Закона Республики Алтай от 5.03.2008 г. № 15-РЗ; п. 1 ст. 4 Закона Республики Дагестан от 1.02.2008 г. № 5)<sup>6</sup>;
  - заключение не только договоров (контрактов) о сотрудничестве, управлении компанией, реализации, лизинговых договоров, договоров об уступке (концессии), но и создание смешанных компаний или присоединение государственных образований и частных партнеров к существующей

компании (Стратегия экономического и социального развития Республики Коми на 2006-2010 гг. и на период до 2015 г., одобренная постановлением правительства Республики Коми от 27.03.2006 г. № 45).

Конечно, России предстоит сложнейшая экономическая и правовая адаптация многих форм ГЧП.

Отечественная практика показала, что в реализации проектов государственно-частного партнерства принимает участие прежде всего крупный бизнес. Однако в последние годы в проекты ГЧП активно вовлеклось малое предпринимательство. Это особенно актуально, если учесть, что развитие малого бизнеса само по себе является социально значимым проектом, нуждающимся, с одной стороны, во всесторонней поддержке со стороны государства, а с другой – способным выполнить многие социальные задачи.

Департамент развития малого и среднего предпринимательства (МСП) Минэкономразвития с 2012 г. проводит конкурсы на поддержку малого и среднего бизнеса в регионах. На 2012 г. в программу поддержки и развития МСП по линии минэкономразвития было заложено 20,8 млрд руб. В табл. 2 приведена динамика средних объемов финансирования муниципальных целевых программ развития малого предпринимательства.

**Таблица 2. Средний объем финансирования муниципальных целевых программ МСП, млн руб.<sup>7</sup>**

Год	Объем финансирования
2008	0, 361
2009	1, 646
2010	2, 021
2011	2, 408
2012	3, 064

Мы видим быстрый рост финансирования муниципальных программ, который обеспечивает поддержка средствами федерального финансирования. В 2013 г. пропорции выделения государственной поддержки останутся прежними: 70 на 30. Исходя из предварительных лимитов, максимальные средства на поддержку малого и среднего бизнеса – 1,28 млрд руб. – будут выделены Москве. Здесь зарегистрировано более всего микро-, малых, средних предприятий и ИП – 385,8 тыс.<sup>8</sup>. Каждый год структура программ поддержки корректируется. В 2013 г. особое внимание уделяется развитию и модернизации производства прежде всего на малых и средних предприятиях.

Для того чтобы претендовать на государственную поддержку и софинансирование проекта, малое предприятие (МП) должно развивать инновационный продукт, который может быть выведен на межрегиональные и международный рынки. При этом приоритетную поддержку будут получать успешно действующие предприятия. В то же время Минэкономразвития планирует отойти от грантовой поддержки начинающих предпринимателей, аргументируя свою позицию желанием минимизировать риски на этапе создания.

В 2013 г. в программе поддержки малого и среднего предпринимательства основной акцент сделан на моногорода. Показательный пример – наукоград Кольцово, в котором успешно развивается биотехнопарк. Затраты на введение в эксплуатацию инженерной инфраструктуры технопарка превысили 100 млн руб. Отметим, что здесь эффективность расходования бюджетных средств намного выше.

В условиях традиционной проблемы – ограниченности доступа МП к финансовым ресурсам – по-прежнему важной остается роль гарантийных фондов. Однако эксперты единодушны во мнении, что наиболее популярными остаются инструменты микрофинансирования и гранты начинающим предпринимателям.

Столичный мегаполис занимает лидирующее положение по развитию МП. На 1 января 2010 г. в Москве насчитывалось 370 тыс. субъектов МСП, включая микро-, малые, средние предприятия и ИП, с общей численностью занятых 2,5 млн человек, т.е. треть от общего числа занятых в экономике города. Более того, на протяжении последних лет малое предпринимательство формировало порядка четверти ВВП города. Таким образом, малый бизнес Москвы уже сегодня эффективно включен в решение экономических и социальных проблем города.

Малые предприятия могут принимать участие в ГЧП непосредственно и опосредованно, в качестве субподрядчиков более крупных компаний. ГЧП между властями Москвы и МП эффективно развивается прежде всего в сферах ЖКХ, инноваций, промышленности и других областях с использованием инструментов госзаказа, венчурного финансирования, информационной поддержки и т.д. Департамент поддержки и развития малого предпринимательства Москвы компенсирует недостаток финансовых средств у МП. Так, уже запущена система предоставления субвенции для оплаты затрат малых инновационных предприятий на патентно-лицензионную работу, брендинг и защиту интеллектуальной собственности. Только за последние 3 года было рассмотрено 450 инновационных проектов субъектов МП, из них 78 проектов получили финансовую поддержку в форме субвенции (субсидии) на общую сумму 28 802 тыс. руб.

Нельзя не затронуть еще одну проблему, связанную с развитием малого инновационного предпринимательства. С одной стороны, малое предпринимательство обладает существенным преимуществом в развитии

инноваций, а с другой – малые инновационные предприятия реализуют свои возможности за длительный технологический период (5-6 лет) и в связи с этим испытывают большие трудности в финансовом и сертификационном обеспечении. Помочь в преодолении этих трудностей им может государство. У государства есть несколько причин поддерживать МП: во-первых, малый бизнес – это самозанятость и создание новых рабочих мест; во-вторых, это рост ВВП и налогов; в-третьих, это качество жизни граждан, поскольку именно малый бизнес быстрее всего откликается на актуальные запросы рынка и удовлетворяет их.

Правительство Москвы видит в малом бизнесе надежного партнера. В целях его поддержки Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства реализует подпрограмму «Развитие малого и среднего предпринимательства в г. Москве на 2012-2016 гг.» как часть программы «Стимулирование экономической активности». Ее главная задача – оказать бизнесу адресную поддержку через предоставление субсидий, бесплатные консультационные услуги, содействие в выходе на рынок, обучении и поиске партнеров. Однако несмотря на усилия государства, не все удается сделать для того, чтобы повысить эффективность функционирования субъектов МП. Еще несколько лет назад была поставлена задача создать в Москве 120 технопарков, но на сайте организации ОПОРА-Кредит есть информация только об 11 бизнес-инкубаторах, 34 технопарках и 14 фондах поддержки МСП.

Еще один пример совместной деятельности государства и частного сектора – соинвестирование при строительстве офисных или производственных помещений для малого бизнеса. Данная схема позволяет освободить предпринимателей от бремени слишком высоких арендных ставок в столице и приобрести в собственность столь нужные офисы в черте города. Предпочтения здесь также отдается малым предприятиям в приоритетных направлениях развития (например, инновационного).

Примером эффективного ГЧП выступает создание коллективных брендов для малых предприятий. Коллективный бренд – это товарный знак, который могут использовать несколько предприятий. Это позволяет им экономить средства на маркетинг, продвижение и рекламу, конкурировать с более крупными компаниями. ГЧП в этой области помогает эффективно продвигать продукцию МП и повышать ее конкурентоспособность. Как правило, начиная с торговой кооперации и аккумуляции ресурсов для маркетинга, рекламы и продвижения продукции, малые предприятия вырастают до уровня производственной кооперации с разделением труда, разработкой и внедрением инноваций.

Государственно-частное партнерство является эффективным инструментом управления промышленным развитием. Однако успех во многом зависит от качества созданных институтов, политической и экономической обстановки в стране. Важнейшей государственной внутриэкономической



задачей является переход отечественной промышленности от сырьевой направленности к сфере высоких технологий и инновационной деятельности. Ее решение обеспечивает государственная политика в сфере инновационной деятельности и формирования национальной инновационной системы, создание условий для превращения научно-технического потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического развития. Для этого необходимо сконцентрировать имеющиеся государственные ресурсы и частные инвестиции на ключевых проблемах в инновационной сфере, обеспечить сбалансированность и последовательность решения стоящих задач, запустить механизм развития национальной инновационной системы.

Необходимо масштабное вовлечение реального бизнеса, в т.ч. субъектов МП, в формирование и реализацию системы приоритетов инновационного развития. При этом роль государства заключается в обеспечении баланса интересов бизнеса с общенациональными приоритетами. Государственное участие в финансировании научных проектов должно стать катализатором развития тех или иных направлений. Исходя из этого, Федеральное агентство по науке и инновациям должно реализовать системный подход к формированию национальной инновационной системы, предусматривающий создание благоприятной экономической и правовой среды, построение инновационной инфраструктуры, в т.ч. финансовой, совершенствование механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научных исследований и экспериментальных разработок. Все это позволит повысить эффективность государственного администрирования и корпоративного управления за счет создания эффективных механизмов ГЧП.

Основные факторы взаимовыгодного сотрудничества:

– баланс интересов государства и бизнеса на взаимовыгодной основе. В наибольшей степени интересы государства и бизнеса совпадают в развитии высокоэффективных секторов промышленности, обеспечивающих формирование новых рынков конкурентоспособной высококачественной наукоемкой продукции, а также в технологическом перевооружении промышленного производства, направленном в том числе на снижение издержек, экономию ресурсов, сохранение окружающей среды;

– привлечение бизнеса к проведению прикладных научных исследований и разработок, полноправное участие в процессах коммерциализации их результатов, начиная с самых ранних стадий разработки научной продукции, непосредственное участие в подготовке и реализации крупных инновационных проектов;

– совершенствование системы финансовой поддержки инновационной деятельности, в том числе за счет современных финансовых инструментов и механизмов привлечения в высокотехнологичную сферу экономики внебюджетных инвестиций (в первую очередь – развития венчурного

инвестирования), совместное финансирование части прикладных исследований, ОКР, инновационных проектов, создание инновационной инфраструктуры и преимущественное финансирование на стадиях освоения и модернизации промышленного производства;

– развитие малого инновационного предпринимательства в научно-технической сфере, создание бирж интеллектуальной собственности и научно-технических услуг, в том числе на базе частного сектора, активное участие малых инновационных структур в реализации механизмов ГЧП;

– участие бизнеса в разработке технологической и образовательной государственной политики. В частности, предлагается создать общероссийские, отраслевые и региональные советы работодателей по технологической политике. В области образовательной политики предполагается активное участие работодателей в разработке образовательных стандартов и учебных планов для вузов. Есть примеры эффективно работающих региональных и муниципальных советов по образовательной политике, состоящих из работодателей, представителей учреждений профессионального образования и региональных администраций;

– благоприятная правовая среда партнерства, в частности нормативно-правовая база, стимулирующая создание и реализацию инноваций, а также эффективную защиту прав интеллектуальной собственности;

– информационное и кадровое сопровождение передачи в предпринимательскую среду результатов научно-технической деятельности, созданных с участием средств федерального бюджета, для введения их в хозяйственный оборот путем создания и развития высокотехнологичных инновационных предприятий.

Для обеспечения участников инновационной деятельности информацией о разрабатываемых технологиях, состоянии и перспективах внутреннего и международного рынков сформированы национальные информационно-аналитические центры.

Особо следует подчеркнуть, что в области развития малого инновационного предпринимательства в научно-технической сфере используется отработанный на практике механизм поддержки малых инновационных предприятий через Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Он реализует программы инновационного развития, которые направлены на создание новых и развитие действующих высокотехнологических компаний, на коммерциализацию результатов научно-технической деятельности, привлечение инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства, создание новых рабочих мест (программы «Старт», «Развитие» и др.). Цель программы «Старт» содействует инноваторам, стремящимся разработать и освоить производство нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов научно-технологических исследований, находящихся на начальной стадии развития и имеющих высокий коммерческий потенциал, а также



инициативным научным работникам, желающим на основе инновационных идей создать устойчиво работающий бизнес. Отсюда следует, что наиболее перспективными соискателями на конкурсе должны быть молодые люди, хорошо ориентирующиеся не только в науке и технологиях, но и в рыночных перспективах своей разработки, с высокими амбициями, способные сформировать работоспособную команду. Программа «Старт» базируется на принципах ГЧП; через государственный бюджет реализуется лишь часть мероприятий, необходимых для развития бизнеса. В первый год фонд выделяет средства на НИОКР и контролирует полученные результаты. Соответственно до приемлемого уровня снижаются инвестиционные риски частного инвестора. Со второго года фонд осуществляет финансирование на паритетной основе; малое инновационное предприятие должно привлечь внебюджетные источники финансирования или вложить собственные средства, если начата реализация продукции.

Программа «Развитие» оказывает прямую финансовую поддержку малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям или государственным научным организациям интеллектуальной собственности, вводимой в хозяйственный оборот. Программа развивает рынок отечественной высокотехнологичной продукции, коммерциализирует результаты научно-технической деятельности, привлекает инвестиции в сферу малого инновационного предпринимательства, создает новые рабочие места в высокотехнологическом секторе при условии, что предприятия, представляющие проекты на конкурс, имеют научно-техническую и финансовую историю, занимают нишу на рынке, способны вложить в реализацию проекта собственные средства.

Итак, для развития национальной инновационной экономики требуется принять комплекс первоочередных мер и их законодательной поддержки:

во-первых, возродить отраслевую научно-техническую деятельность;

во-вторых, активизировать государственную поддержку инновационных проектов с высокой рентабельностью;

в-третьих, стимулировать внедрение и использование результатов НИОКР, созданных за счет или с привлечением бюджетных средств по типу VIP-проектов, реализуемых Минобрнауки, а также Федеральным агентством по науке и инновациям;

в-четвертых, развивать рынок товаров, работ и услуг в области инновационной деятельности с отложенным платежом;

в-пятых, жестко контролировать как амортизационные отчисления госпредприятий и организаций, так и обновление продукции (не реже чем раз в 5-7 лет);

в-шестых, законодательно стимулировать негосударственные предприятия по обновлению продукции (не реже чем раз в 5-7 лет);

в-седьмых, совершенствовать систему образования в инновационной сфере, создать единый научный и учебно-методический механизм подготовки кадров для инновационной сферы, обеспечивающий непрерывное повышение квалификации специалистов и предпринимателей;

в-восьмых, совершенствовать систему управления в сфере инновационной деятельности;

в-девятых, развивать производственно-технологическую инфраструктуру инновационной деятельности (особые экономические зоны, технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы и т.п.);

в-десятых, стимулировать экспорт и внутренний спрос на инновационную продукцию отечественных предприятий.

## Примечания

<sup>1</sup> Санникова Т. Public-private partnership. [http://www.opec.ru/comment\\_doc.asp?d\\_no=46833](http://www.opec.ru/comment_doc.asp?d_no=46833)

*Sannikova T. Public-private partnership.*

<sup>2</sup> The EIB Role in Public-Private Partnerships. European Investment Bank. Luxembourg, 2004. [www.eib.org/Attachments/thematic/eib\\_ppp\\_in.pdf](http://www.eib.org/Attachments/thematic/eib_ppp_in.pdf)

<sup>3</sup> Закон Саратовской области от 28.06.2007 г. № 116-ЗСО «О режиме наибольшего благоприятствования для инвесторов в Саратовской области». <http://www.consultant.ru/law/review/158392.html>. КонсультантПлюс, 1992-2013.

*Zakon Saratovskoy oblasti ot 28.06.2007 g. № 116-ZSO «O rejime naibolshego blagopriyastvovaniya dlya investorov v Saratovskoy oblasti».*

<sup>4</sup> Закон г. С.-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» (в ред. Законов г. С.-Петербурга от 10.04.2008 г. № 205-25, от 6.12.2010 г. № 684-159). Закон Республики Алтай от 5.03.2008 г. № 15-РЗ (ред. от 26.11.2009 г.) «Об основах государственно-частного партнерства в Республике Алтай» (принят ГСЭК РА 15.02.2008 г.). Закон Республики Дагестан от 1.02.2008 г. № 5 «Об участии Республики Дагестан в государственно-частных партнерствах» (принят Народным собранием Республики Дагестан 24 января 2008 г.).

*Zakon g. S.-Peterburga «Ob uchastii Sankt-Peterburga v gosudarstvenno-chastnyh partnerstvah» (v red. Zakonov g. S.-Peterburga ot 10.04.2008 g. № 205-25, ot 6.12.2010 g. № 684-159). Zakon Respubliki Altaj ot 5.03.2008 g. № 15-RZ (red. ot 26.11.2009 g.) «Ob osnovah gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Respublike Altaj» (prinjat GSJeK RA 15.02.2008 g.). Zakon Respubliki Dagestan ot 1.02.2008 g. № 5 «Ob uchastii Respubliki Dagestan v gosudarstvenno-chastnyh partnerstvah» (prinjat Narodnym sobranjem Respubliki Dagestan 24 janvarja 2008 g.).*

<sup>5</sup> Российская бизнес-газета. № 843. 2012. 10 апр.

*Rosyiskaya bizness-gazeta. № 843. 2012. 10 apr.*

<sup>6</sup> Малый бизнес Москвы. <http://mbm.allmedia.ru/stuff.asp?ID=29>  
Malyi biznes Moskvu.

<sup>7</sup> ОПОРА-Кредит. <http://www.opora-redit.ru/guide/infrastructure/list.php?category=107&region=4>  
OPORA-Kredit.

<sup>8</sup> Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – государственная некоммерческая организация в форме федерального государственного бюджетного учреждения, образованная в соответствии с постановлением Правительства РФ от 3 февраля 1994 г. № 65.  
Fond sodejstvija razvitiju malyh form predprijatij v nauchno-tehnicheskoi sfere – gosudarstvennaja ne-kommercheskaja organizacija v forme federal'nogo gosudarstvennogo bjudzhetnogo uchrezhdenija, obrazovannaja v sootvetstvii s postanovleniem Pravitel'stva RF ot 3 fevralja 1994 g. № 65.

## **МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СУБЪЕКТ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ СФЕРЕ**

Одним из направлений государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий на 2013-2020 гг.» является стимулирование международного сотрудничества и интеграция российского сектора исследований и разработок в международное научно-технологическое пространство.

Решение поставленных задач возможно за счет совершенствования нормативно-правовой базы, адаптации отечественной инфраструктуры научно-технического сотрудничества к мировой практике, стимулирования субъектов инновационной деятельности, наиболее массовым и динамичным из которых выступают малые инновационные предприятия (МИП).

МИП априори являются фактором развития международных экономических отношений и условием значительных интеграционных процессов на микро- и макроуровнях. Участвуя в мирохозяйственных связях, малые наукоемкие предприятия способствуют сращиванию национальных хозяйств, углублению их взаимозависимости и усилению эффектов глобализации. С другой стороны, формирование международного научно-технологического пространства стимулирует развитие малого инновационного предпринимательства, обеспечивая ему свободный доступ на мировые рынки, что, как следствие, усиливает конкурентные позиции рыночной среды и оказывает существенное влияние на эффективность международного бизнеса.

Деятельность МИП за пределами национальных границ стимулирует их активность, создает выгодные условия для совместных теоретических и экспериментальных исследований, обмена опытом и информацией, налаживания связей и поддержки контактов с зарубежными научными организациями, использования результатов научных исследований путем их совместного внедрения в промышленные, медицинские и иные технические разработки.

Преимущества данной формы хозяйствования обуславливают активную кооперацию малых инновационных предприятий в развитых странах между собой, что способствует их динамичному развитию. Так, в 4-м Обзоре ЕС по проблемам инноваций в Европе отмечается, что в среднем 27% малых наукоемких предприятий в Европе в 2008-2010 гг. вступали в интеграционное взаимодействие с другими предприятиями, университетами, а также общественными исследовательскими учреждениями в процессе ведения инновационной деятельности<sup>1</sup>. Наибольшую активность в научно-технической кооперации достигли МИП Кипра (62%), Австрии

(51%), Словении (45%), Литвы (43%) и Венгрии (43%); наименьшие показатели у МИП Италии (12%), Мальты (18%), Португалии (20%), Испании (22%) и Болгарии (22%).

Исследование показало, что 11% малых инновационных предприятий стран ЕС сотрудничали с другими европейскими партнерами, 3% – с партнерами из США и 2% – с партнерами из Индии и Китая. Совместную научную деятельность с партнерами из Европы осуществляли МИП Кипра (38%), Словении (35%), Австрии (30%), Эстонии (30%), Словакии (30%), Финляндии (28%), Люксембурга (27%). С партнерами из США, Китая и Индии наиболее активно сотрудничали малые инновационные предприятия Финляндии (соответственно 12 и 9%), Швеции (соответственно 11 и 7%) и Словении (соответственно 8 и 6%).

В России за последние годы наблюдается рост МИП. Если в 2003 г. малых предприятий промышленности, осуществляющих технологические инновации, было чуть более 750, то в 2012 г. их число приблизилось к 10000<sup>2</sup>. Кроме того, по данным Минобрнауки РФ, в 2012 г. в стране действовало 1687 малых наукоемких предприятий, из которых 1596 создано в 248 вузах и 91 – в 64 НИИ<sup>3</sup>.

Однако, несмотря на положительную динамику, доля наукоемких предприятий в России не превышает 0,6% общего числа субъектов малого бизнеса. Число же МИП, выходящих на зарубежные рынки и сотрудничающих с западными партнерами, ничтожно мало и находится на уровне статистической погрешности.

Данная ситуация не отвечает западным стандартам, потребностям формирования в стране инновационной экономики, а также условиям полноценного участия России в едином научном пространстве. Конечно, есть объективные причины низкой активности отечественных МИП на международных рынках и отсутствия партнерских отношений с западными коллегами, которые определяются факторами внешней и внутренней среды.

Во-первых, международное сотрудничество требует от малых инновационных предприятий дополнительных затрат на поиск партнеров и ведение переговоров, сертификацию инновационного производства и продукции, регистрацию патентов, адаптацию существующих продуктов и услуг для нужд зарубежных заказчиков. Зачастую затраты по выходу на внешний рынок перекрывают выгоды, получаемые малыми предприятиями в краткосрочной перспективе.

Во-вторых, для эффективной работы с западными партнерами малым предприятиям необходима информация об условиях их работы, особенностях деловой практики, налогового и таможенного законодательства, правил страхования.

В-третьих, выход малых инновационных предприятий на зарубежные рынки связан с преодолением фактора неопределенности, обусловленного работой с иностранными партнерами и их требованиями к качеству

продукции, условиям поставок, товарному кредиту и арбитражной юрисдикции. Кроме того, существенное значение для повышения эффективности научной политики МИП за рубежом имеет наличие дополнительных организационных и человеческих ресурсов: отдельного подразделения, сотрудников, владеющих иностранными языками с целью перевода на иностранный язык и адаптации всей технической и рекламной документации, а также оперативного реагирования на запросы, поступающие от зарубежных партнеров.

Важной составляющей партнерских отношений является знание культурных и исторических особенностей той или иной страны, правил менталитета и религиозных канонов.

Обусловленные данными факторами высокие неопределенность и риск препятствуют самостоятельному выходу субъектов малых инновационных предприятий на внешний рынок.

Среди субъективных факторов низкой эффективности международного сотрудничества отечественных МИП, по нашему мнению, выделяется пассивность в международных научных программах и в отношении поддержки, которую оказывают наднациональные органы регулирования в целях расширения инновационной составляющей деятельности субъектов малого бизнеса.

В США такая политика реализуется через программу по распространению технологий малого бизнеса (the Small Business Technology Transfer Program, STTR), которая координируется отделом технологий администрации малого бизнеса (агентство SBA). В соответствии с этой программой организационную и финансовую помощь получают малые инновационные предприятия, которые стремятся к взаимодействию с вузами, государственными и негосударственными исследовательскими институтами внутри страны и за ее пределами в осуществлении федеральных проектов НИОКР. Это позволяет осуществить ускоренный трансферт новых технологий, продуктов и услуг из лабораторных условий в рыночную среду.

В Европе поддержка международного сотрудничества малых инновационных предприятий осуществляется благодаря действию 7-й Рамочной программы ЕС (FP7), в рамках которой осуществляется специальное финансирование научно-технических проектов международного уровня по направлению «Сотрудничество».

Оно предусматривает:

- проведение совместных исследований научными организациями из разных стран, в том числе России;
- создание единых технологических платформ и осуществление прикладных исследований, имеющих приоритетное промышленное значение – здравоохранение, сельское хозяйство, энергетика, нанотехнологии, транспорт, окружающая среда и др.;

– координацию национальной исследовательской деятельности за пределами Союза;

– международное научное сотрудничество со странами, не входящими в ЕС.

Учитывая, что рамочные программы в 2013 г. заканчиваются, с 1 января 2014 г. вступает в действие долгосрочный инновационный проект Horizon 2020, рассчитанный до 2020 г., с бюджетом 80 млрд евро, способствующий преодолению экономического кризиса в Европе, решению наиболее сложных социальных проблем и укреплению позиций ЕС в области научных исследований и технологических разработок.

Одним из приоритетных направлений проекта является поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства по программе «Конкурентоспособность МСП». Она будет реализована через интегрированную систему финансирования; для МИП в рамках тематического направления «Инновации на малых и средних предприятиях» выделяется отдельная бюджетная линия и будет проводиться софинансирование в рамках специальных направлений «Лидерство в разработке промышленных технологий и технологий новых возможностей» и «Социальные вызовы». Одновременно упрощается процедура подключения на основе принципа единой точки входа, вводится новый механизм участия, планируется активно использовать частный и венчурный капитал.

Важным институтом развития малых наукоемких предприятий на территории ЕС является программа «Конкурентоспособность и инновации», которая будет содействовать росту международной научной кооперации, развитию инновационных технологий, выходу МИП на новые рынки и созданию новых рабочих мест через повышение конкурентоспособности и развитие инноваций.

Программа СІР реализуется по следующим основным направлениям:

1. Международный бизнес и инновации (Entrepreneurship and Innovation Programme, EIP), в рамках которого создана Европейская сеть поддержки предпринимательства (Enterprise Europe Network, EEN), которая объединяет центры трансфера технологий, бизнес-инновационные центры, торгово-промышленные палаты, агентства развития и т.п., оказывающие МИП интегрированные услуги в области развития бизнеса и инноваций, включая услуги по информированию, бизнес-кооперации, интернационализации предприятий, передачи знаний и технологий. Кроме того, помощь включает консультации по европейскому законодательству и стандартам, вопросам защиты интеллектуальной собственности, а также по финансированию исследований.

EEN создана как интегрированная сеть услуг поддержки малого инновационного бизнеса, которая в настоящее время включает 300 консорциумов, более 600 организаций – контактных точек из 53 стран Европы и более 4000 человек опытного персонала. В странах ЕС число консульта-

ционных пунктов достигает 10-15 на одну страну. В странах, не входящих в ЕС, создается один центр, при котором может быть сформирована развитая региональная сеть.

Услуги EEN делятся на модули. Модуль А – «Информация, бизнес-кооперация, интернационализация» – объединяет информацию о состоянии рынков, возможностях бизнес-партнеров, инфраструктуре и инструментах поддержки международной кооперации. Модуль В – «Инновации и трансфер технологий и знаний» – предназначен для информирования компаний об инновационных разработках, научных предложениях и технологических потребностях, для выявления потенциала проектов, поиска партнеров и сопровождения бизнеса. Модуль С – «Поддержка участия МИП в рамочных программах» – предусматривает комплекс мер по содействию малым инновационным предприятиям к участию в европейских научных программах.

2. Политика в сфере информационно-коммуникационных технологий (Information Communication Technologies Policy support Programme).

3. Интеллектуальные ресурсы Европы (Intelligent Energy Europe).

Сегодня Россия активно включается в международные проекты по научно-техническому сотрудничеству. В качестве партнера она участвует в 7-й Рамочной программе, добившись лидирующего положения среди стран третьего мира по числу заявок (за период 2007-2012 гг. их было подано более 2000), числу поддержанных проектов (271), количеству участников (436 организаций), объему финансирования (64 млн евро).

Наряду с действующими проектами в рамках FP7 Россия участвует в специальных акциях международного сотрудничества по решению проблем, имеющих глобальное значение и представляющих интерес как для стран ЕС, так и для нашей страны.

С целью содействия развитию технологической бизнес-кооперации малых и средних предприятий и научных организаций России и Европейского союза, направленной на повышение их конкурентоспособности, в России в 2007 г. был инициирован проект «Европейский информационный консультационный центр в России» (Gate to Russian Business Innovation Networks, Gate2RuBIN) – член и официальный информационный агент общей сети Enterprise Europe Network. В рамках центра в 2008 г. была сформирована Российская бизнес-инновационная сеть (Russian Business Innovation Network, RuBIN).

Сеть включает российские организации инновационной инфраструктуры, ориентированные на эффективное международное сотрудничество. Центры отобраны на конкурсной основе при поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и Минэкономразвития. Проект направлен на оказание помощи предприятиям в поиске зарубежных партнеров в странах Евросоюза и в выходе на иностранные рынки, в предоставлении всем желающим начать



международное деловое сотрудничество бесплатной информации и консультационной поддержки.

Участвуя в проекте, российские организации могут получать комплекс услуг, который, аналогично проекту EEN, разделен на три модуля.

Модуль А регулируется Российским агентством поддержки малого и среднего бизнеса и включает услуги по информированию, установлению бизнес-кооперации с европейскими партнерами и интернационализации. Модуль В объединяет услуги по трансферу инноваций, технологий и знаний, по организации первичных контактов между российскими и европейскими партнерами и ведению переговоров по заключению контракта, по разработке бизнес-планов, защите интеллектуальной собственности и пр. Его координирует Российская сеть трансфера технологий.

В модуль С входят услуги по содействию компаниям и научно-исследовательским организациям в участии в рамочных программах Европейского союза. Возглавляет направление Союз инновационно-технологических центров России.

Проект Gate2RuBIN создал в России новую модель участия наукоемких предприятий и научно-технических центров в европейской сети поддержки предпринимательства, сформировал инфраструктуру поддержки МИП и их кооперацию с зарубежными партнерами.

Международное научно-техническое сотрудничество малых предприятий России активно поддерживается Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Кроме известных программ, инициированных фондом, таких как «Умник», «Старт», «Развитие», стимулирующих массовое участие молодежи в инновационной деятельности и поддержку совместных с зарубежными партнерами прикладных научных исследований, реализуются программы помощи МИП по вхождению в международные сети трансфера технологий, установлению научно-технического партнерства и по финансированию совместных НИОКР.

Фонд выступает соинвестором транснационального конкурса «M-ERA.Net», который финансирует разработки в области новых материалов и инженерии и содействует кооперации между исследовательскими организациями и малыми инновационными предприятиями, ведущими разработки в этой области. По требованиям конкурса, в нем может принимать участие одно малое предприятие с российской стороны и одно из европейских стран-участниц – Германии, Греции, Турции, Израиля и Швейцарии, Бельгии, Финляндии, Франции.

Развитие международного сотрудничества и организация деловых контактов российских предприятий малого и среднего бизнеса с предпринимателями зарубежных стран является одним из приоритетных направлений деятельности Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства ОПОРА РОССИИ. При ее поддержке про-

водятся совместные научно-практические конференции по обмену опытом по государственному регулированию малого бизнеса, осуществляется информационный обмен о деятельности МСП, реализуется защита прав российских предпринимателей за рубежом и иностранных компаний на территории Российской Федерации, информирование зарубежных партнеров о деловых предложениях отечественных предприятий, консалтинг по правовым, налоговым и экономическим вопросам при реализации внешнеэкономических проектов МСП.

Исследование показало, что взаимодействие МИП России с зарубежными партнерами ведется на разных уровнях, практически во всех областях на базе многочисленных национальных и наднациональных программ. Однако потенциал такого сотрудничества далеко не исчерпан.

В качестве основных рекомендаций по расширению возможностей партнерства и повышению его эффективности можно привести следующие:

- создание единого языка международного научно-технического сотрудничества МИП, который предусматривает единые требования к терминологии, компетенциям, оформлению документации для российских и зарубежных участников;
- решение коммуникативных проблем (языковые барьеры, культура, менталитет, способы общения) и формирование правил поведения при реализации совместных научно-технических проектов;
- гармонизация процедуры финансирования научно-технических проектов со стороны отечественных и зарубежных структур;
- повышение заинтересованности в инновационной деятельности для отечественных малых предприятий и их мотивации к участию в международных научных проектах;
- популяризация передового опыта в области международного научно-технического сотрудничества МИП;
- введение в вузах учебных курсов по инновационному предпринимательству и креативности;
- разработка методического сопровождения по участию МИП в программах международного сотрудничества, а также разработка единого методического подхода к оценке их эффективности и результативности;
- диагностика существующего состояния наукоемкого предпринимательства и определение возможностей его выхода на зарубежные рынки;
- реклама отечественных МИП за рубежом;
- маркетинговые исследования состояния зарубежных рынков;
- создание единого информационного центра, который предоставлял бы информацию о деятельности малых предприятий на внутреннем и внешнем рынках, о программах поддержки малых предприятий, о действующих законах, стандартах, налогах, тарифах;
- статистическое наблюдение за деятельностью МИП в области международного научно-технического сотрудничества.



Реализация этих направлений сформирует российскую инновационно-технологическую составляющую многополярного мира, полноправное и экономически эффективное участие России в глобальных интеграционных процессах в сфере технологий и наукоемкого производства, будет способствовать повышению конкурентоспособности отечественной науки, роли малого предпринимательства как наиболее массового и динамичного субъекта международного сотрудничества в сфере инноваций.

### Примечания

<sup>1</sup> Parvan S-V. Statistics in focus – Science and technology - 81/2007. [http://www.edso-stats.de/en/downloads/sif/sf\\_07\\_072.pdf](http://www.edso-stats.de/en/downloads/sif/sf_07_072.pdf)

<sup>2</sup> Малое предпринимательство в России. 2012. Стат.сб. Росстат. М., 2013. С. 105. Maloe predprinimatelstvo v Rossii. 2012. Stat. Sb. Rosstat. M., 2013. S. 105.

<sup>3</sup> Гуремина Н.В. Проблемы и перспективы создания малых инновационных предприятий в российских вузах и научных организациях // VI Международный форум «От науки к бизнесу. Коммерциализация наукоемких технологий: Опыт регионов, роль вузов». СПб.: Соло, 2012.

Guremina N.V. Problemy i perspektivy sozdaniya malykh innovatsionnykh predpriyat-iy v rossiyskikh vuzah i nauchnyh organizatsiyah // VI Mejdunarodnyi forum «Ot nauki k biznesy. Kommercializatsiy naukoemkih tehnologiy: Opyt regionov, rol' vuzov». S.Pb.: Solo, 2012.

## ЭЛЕКТРОННЫЙ БАНКИНГ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Начало XXI в. характеризуется радикальными изменениями во многих сферах экономики, прежде всего интенсивным развитием информационных технологий, глобализацией мировых хозяйственных связей, усилением конкуренции на рынках поставщиков товаров и услуг, в том числе финансовых. В глобальной информационной экономике за клиентов в финансовой сфере активно борются не только банки, но и небанковские структуры. Теперь при выборе поставщика финансовых услуг для клиента важно, каким способом, в какое время и где он может воспользоваться предоставляемыми услугами. Сегодня требованием клиентов является получение финансовых услуг по формуле 24\*7\*365, т.е. 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году<sup>1</sup>.

Одним из ответов на эти вызовы стал быстрый рост числа электронных банковских технологий, предлагаемых на рынке. Это электронные системы прямого перечисления платежей, электронные деньги, банковские продукты по Интернету, банковские терминалы и автоматизированные отделения банков. Оборот российского рынка электронных платежных систем (ЭПС) в 2012 г. достиг 1,811 млрд руб. По сравнению с 2011 г. прирост составил 24%. В ближайшие годы рынок ЭПС будет расти и наращивать свою долю относительно других способов оплаты<sup>2</sup>.

Одновременно все больший оборот набирают небанковские электронные платежные системы (Яндекс.Деньги, WebMoney, PalPay).

Мы полагаем, что финансовые услуги, предоставляемые с использованием средств телекоммуникации, можно объединить под общим понятием «электронный банкинг», который от традиционного банкинга отличается способом предоставления банковских услуг.

Отметим, что система электронного банкинга, сложившаяся сегодня в России, появилась не сразу. Ее развитие шло вслед за развитием информационных технологий, вслед за прогрессом как в нашей стране, так и в мире. Электронный банкинг прошел несколько этапов, что привело к созданию различных систем предоставления банковских услуг: «Домашний банк», «Телебанк», «Клиент-Банк», «Интернет банкинг», «Мобильный банк» или «WAP-сервис», систем безналичной оплаты покупок и услуг через POS-терминалы, банкоматы и посредством электронных денег.

Первый опыт дистанционного банковского обслуживания появился за рубежом. Это было дистанционное обслуживание клиентов с использованием телефонной связи. Первым эту услугу предложил NorthCarolina-NationalBank, создавший большой call-центр. В 1990 г. ежедневно число обращений в систему составляло около 200 тыс.

Следующим этапом в развитии современных технологий банковского обслуживания стала технология Homebanking, берущая свое начало в США с 1980-х гг. Система Homebanking позволяла пользователям проверять свои счета, подключаясь к компьютеру банка через телефон. С появлением персональных компьютеров, имеющих возможность напрямую подключаться к банковскому серверу, появилась технология PC-banking. Оба вида банкинга были востребованы частными и корпоративными клиентами.

Интернет предложил клиентам сервис на качественно более высоком уровне, поскольку обеспечивал максимальную мобильность, доступность услуг и комфорт. Теперь можно не выходя из дома, используя удобный и понятный интерфейс, осуществлять практически любые банковские операции.

Первым в мире банком, представляющим услуги через web-сайт банка, в 1995 г. стал SecurityFirstNetworkBank в США. Этот банк не имел ни одного физического офиса. В Европе аналогичным банком в 1996 г. стал AdvanceBank (Германия). В 2001 г. японское правительство выдало лицензию на открытие онлайн-банка корпорации Sony. Только за первый месяц работы в нем была открыта 21 тыс. счетов.

Успехи американских и японских виртуальных банкиров вдохновили остальных. Сейчас все крупные банки кроме стандартного обслуживания в отделениях предлагают клиентам и полноценный сервис в режиме он-лайн. Мир захлестнула мода на так называемый direct-banking – банковские услуги без создания сети отделений, то есть через Интернет или телефон. Такая тенденция имеет объективные основания: растет популярность покупок и других транзакций через Интернет на фоне глобализации банковской деятельности.

В плане предоставления банковских услуг Россия долгое время значительно отставала от развитых стран, так как не было опыта использования новейших технологий. Лишь с началом становления новейшей российской экономики, стремлением выйти на мировой уровень возникла необходимость совершенствовать банковскую сферу, искать новые формы обслуживания и как следствие – применять информационные технологии. Так, первым банком в российской истории банковского дела, который ввел новейшие техно впервые в мае 1998 г. использовал счет он-лайн и внедрил систему его управления. Система «Домашний банк» позволяла через Интернет управлять банковскими счетами. Система являлась собственной разработкой специалистов банка и была ориентирована на обслуживание физических лиц. По своим функциональным возможностям система Автобанка в целом соответствовала мировым аналогам. Но вскоре после ее выхода на рынок Россию накрыл экономический кризис, последствия которого отразились не только на перспективах российского интернет-банкинга, но и на развитии отечественной банковской системы.

Вторым банком, предложившим услугу интернет-банкинга, был Гута Банк. Система Телебанк, используемая для оказания этой услуги, была разработана в 1997 г. Изначально в рамках системы клиент мог управлять счетом по телефону через оператора и круглосуточную интерактивную службу, затем появилась возможность доступа к счету через Интернет. Основной целью данной системы было создание для клиентов удобного механизма оплаты коммунальных и телекоммуникационных счетов. Так как систему ориентировали на частных лиц, основное внимание при ее разработке уделяли простоте и доступности проведения операций.

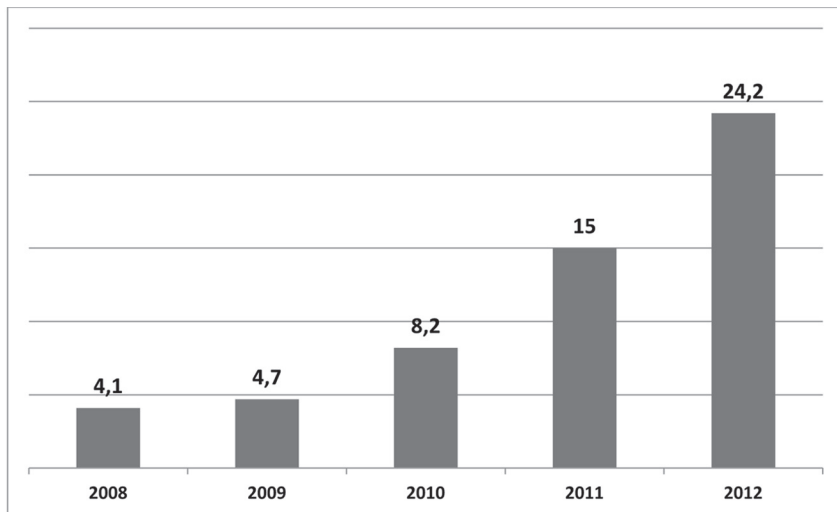
К этому времени и крупные региональные банки включились в систему удаленного обслуживания клиентов. Еще в далеком 1996 г. екатеринбургский банк «Северная казна» начал развивать сервисы удаленного доступа к счетам юридических лиц, а с 2000 г. сервисом уже могли пользоваться физические лица. С самого начала система создавалась как универсальная.

Практически во всех случаях это были системы с так называемым «толстым клиентом», под которым понималось некое автоматизированное рабочее место с установленным на нем программным обеспечением для доступа к информационно-процессинговым ресурсам кредитной организации, его служебными базами данных, средствами криптозащиты трафика, ограничения физического и логического доступа.

Первоначально развитие этой услуги протекало медленно. К 2003 г. в России насчитывалась не более 50 тыс. пользователей услугой интернет-банкинга. Однако в последующие 5 лет данная сфера показала весьма неплохую динамику роста. Если в 2003 г. всего 17% российских банков имели собственную систему «клиент-банк», то к 2007 г. их было 55%. Первым российским банком, преодолевшим планку 100 тыс. пользователей, в 2006 г. стал Альфа-банк.

На сегодня более 90% крупных банков России предоставляют своим клиентам возможность пользоваться системой онлайн-банкинга, а количество счетов физических лиц, открытых в кредитных организациях с доступом через Интернет, превысил 24 млн ед.<sup>3</sup>.

В последние годы акценты в финансовом обслуживании стали смещаться в сторону клиентов – физических лиц. Вследствие этого актуальными стали уже системы дистанционного банковского обслуживания с так называемым «тонким клиентом». В случае банковского обслуживания через Интернет это обычный интернет-браузер типа Microsoft Explorer, Netscape Navigator, Mozilla, Opera и пр., через который можно получить доступ к диалоговым средствам интерфейса с процессингом кредитной организации. На данном этапе развития услуг уже не требуется устанавливать специальное программное обеспечение на компьютере клиента, он сам может получить доступ к информации, хранящейся на центральном сервере банка через интернет-браузер с помощью соответствующей системы защиты.



**Рис.1. Количество счетов физических лиц, открытых в кредитных организациях, с доступом через Интернет, млн ед.**

Все более популярными в последнее время в России становятся системы удаленного доступа на мобильной платформе, так называемый мобильный банкинг. Это разновидность электронного банкинга, позволяющая осуществлять различные финансовые операции с помощью карманного компьютера клиента, смартфона или мобильного телефона, имеющих доступ в Интернет.

Оборот интернет-банкинга в 2012 г. достиг 591 млрд руб. (прирост на 39%). При этом 75% платежей через интернет-банкинг составили денежные переводы. Как ожидают аналитики, к 2017 г. оборот рынка мобильного банкинга достигнет 1,8 трлн руб.<sup>4</sup>

Рост числа безналичных расчетов в стране тесно связан с развитием платежных систем с использованием пластиковых карт. Дебетовые карты, связанные с банковским счетом, могут использоваться через банковские автоматы, POS-терминалы, Интернет. Электронные продукты, не связанные с банковским счетом, хранят информацию об определенной сумме денег в соответствующей базе данных или непосредственно на пластиковой карте. Эта группа включает предоплатные, или авансовые, карты, например подарочные или телефонные. Популярность пластиковых карт растет, так как это удобное средство для хранения денежных средств, осуществления покупок в магазинах, оборудованных POS-терминалами, и совершения покупок через Интернет.

Сегодня существуют и бесконтактные карты. Сбербанк и Visa объявили о начале эквайринга карт VisapayWave. Технология VisapayWave позволяет оплачивать покупки и услуги на кассе в считанные минуты; обладателям карт достаточно поднести ее к терминалу, оснащенный технологией приема бесконтактных платежей. В России насчитывается более 5 тыс. торгово-сервисных предприятий, предлагающих оплатить покупки картой VisapayWave.

В настоящее время растет популярность среди пользователей Интернета и электронных денег, которые используются в различных электронных платежных системах: Яндекс.Деньги, WebMoney, QIWI, PayPal и др.

Стабильно растет российский рынок денежных переводов без открытия банковского счета, развиваются системы моментальных денежных переводов. Помимо ведущих международных систем WesternUnion и MoneyGram услуги по переводу денег россиян за рубеж и по стране оказывают и отечественные: Migom Европейского трастового банка, «Юнистрим» Юниаструм-банка, «СТБ-Экспресс» платежной системы СТБ и банков «Группы ОВК», система экспресс-переводов Импэкс-банка и принадлежащая Русславбанку сеть Contact, а также «Почта России», отделения которой открыты практически в каждом населенном пункте.

Таким образом, сегодня на мировом рынке финансовых услуг действует большое число систем, использующих передовые информационные технологии на базе современных телекоммуникационных сетей. В основе всех описанных систем предоставления услуг лежит осуществление операций посредством электронных транзакций. Мы полагаем, что их можно объединить под общим понятием «электронный банкинг».

В российском банковском законодательстве определение понятия «электронный банкинг» на сегодня отсутствует. В экономической литературе по данной проблеме точки зрения существенно различаются. Некоторые авторы отождествляют понятия «электронный банкинг» и «дистанционное банковское обслуживание» (ДБО). Они полагают, что современный этап развития банковской деятельности в России отмечен лавинообразным распространением технологий дистанционного банковского обслуживания, объединяемых также понятием «электронный банкинг»<sup>5</sup>.

С этой точкой зрения трудно согласиться. По нашему мнению, понятие «дистанционное банковское обслуживание» более узкое, чем электронный банкинг, и входит в него в качестве одной из составляющих. В нормативных правовых актах отсутствует однозначное определение ДБО. Есть лишь понятие системы ДБО, данное в письме Банка России от 26.10.2010 № 141-Т «О рекомендациях по подходам кредитных организаций к выбору провайдеров и взаимодействию с ними при осуществлении дистанционного банковского обслуживания». Система ДБО определяется как «совокупность установленных в кредитной организации

(ее филиалах, представительствах и внутренних структурных подразделениях) аппаратно-программных средств, с помощью которых осуществляется ДБО»<sup>6</sup>.

В. Спильниченко приводит следующее определение: «Дистанционное банковское обслуживание представляет комплекс информационных услуг и осуществления операций по счету клиента на основании его распоряжений без посещения банка. Системы ДБО основываются на общении клиента с базой данных банка через систему телекоммуникаций»<sup>7</sup>.

Н. Лиходеева утверждает, что «дистанционное банковское обслуживание можно считать общим термином для технологий предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом (т.е. без визита в банк), чаще всего с использованием компьютерных сетей»<sup>8</sup>.

В зарубежных источниках для описания технологий ДБО используются различные, в ряде случаев пересекающиеся по значению термины: on-linebanking, remotebanking, directbanking, homebanking, Internet-banking, PC-banking, phone-banking, mobilebanking, WAP-banking, SMS-banking, GSM-banking<sup>9</sup>.

Как видим, по мнению большинства авторов, в основе дистанционного банковского обслуживания лежит принцип обмена информацией между банком и клиентом с обеспечением должного уровня безопасности и конфиденциальности, а понятие «дистанционное банковское обслуживание» включает обслуживание как физических, так и юридических лиц в любом удаленном от банковского офиса месте, где имеется соответствующий канал связи. То есть это понятие не охватывает многие банковские услуги с использованием современных информационных технологий, например электронные платежи без открытия счета, операции, связанные с использованием электронных денег.

Некоторые авторы все происходящие изменения в сфере оказания финансовых услуг сводят к рассмотрению понятия «электронные банковские услуги». О. Рудакова определяет это понятие следующим образом: «Банковские электронные услуги – это те услуги банков, которые оказываются с применением средств вычислительной техники и телекоммуникаций. Возникновение и распространение информационных технологий влияет на развитие коммерческих банков, становится одним из конкурентных преимуществ. Более того, электронную банковскую деятельность в настоящее время рассматривают как один из видов экономической деятельности кредитных организаций в области предоставления электронных финансовых услуг»<sup>10</sup>.

И. Резник определяет электронные банковские услуги как новый технологический способ производства банковских продуктов, удовлетворяющих потребности клиентов с помощью электронных банковских технологий<sup>11</sup>.

Мы полагаем, что данная категория не вполне точно описывает данное явление. Банковские услуги сами по себе не могут быть электронными. Экономическая содержание услуги не зависит от способа ее предоставления – традиционного – путем непосредственного взаимодействия клиента с сотрудниками банка – или посредством систем телекоммуникаций. Нам представляется, что более точно это относительно новое явление в банковском бизнесе описывает понятие «электронный банкинг».

В отечественной литературе определение электронного банкинга дает Л. Лямин. По его мнению, под электронным банкингом понимается возможность для клиентов кредитных организаций получать удаленный доступ к своим банковским счетам через информационно-телекоммуникационные системы и, как минимум, осуществлять переводы финансовых средств между ними<sup>12</sup>. Лямин считает, что с применением в банковской деятельности достижений в области компьютерных и телекоммуникационных технологий существенно меняются способы и условия самой банковской деятельности, но не меняется ее сущность. Потому электронный банкинг – это не более чем некий новый «транспорт», обеспечивающий доступ клиента к вполне традиционным банковским продуктам и услугам. Но особенности этого «транспорта» таковы, что меняется характер банковского обслуживания и – отчасти – его содержание.

С такой точкой зрения трудно согласиться. С одной стороны, подобный подход подтверждает неправомочность использования понятия «электронные банковские услуги», поскольку не меняется сущность банковской деятельности, экономическая природа предоставляемых услуг. С другой стороны, при такой трактовке сужается понятие электронного банкинга как качественно новой ступени в развитии банковского бизнеса.

По нашему мнению, понятие электронного банкинга значительно шире и охватывает все способы электронного управления финансовыми средствами – от традиционных систем «клиент-банк» до инновационных продуктов, включая электронные деньги и платежные терминалы. Мы поддерживаем позицию К. Скиннера, утверждающего, что сегодня в банковском деле произошли радикальные изменения, что банкинг уже – «цифровой рынок, основанный на виртуальных финансовых отношениях, оформленных электронными транзакциями»<sup>13</sup>.

Таким образом, полагаем, что современный электронный банкинг – это технология предоставления финансовых услуг, при которой поставщик услуг и клиент (потребитель услуг), взаимодействуют посредством информационно-телекоммуникационных систем, будучи максимально юридически и технически защищены от сопутствующих банковских рисков.

Из приведенного определения электронного банкинга видно, что он охватывает все виды банковских услуг, оказываемых с помощью современных информационных технологий. Дальнейшее развитие электронного

банкинга требует, одной стороны, особого внимания банковского менеджмента, так как вносит существенные изменения как в типичные банковские риски, так и в способы уменьшить влияние этих рисков на результаты банковской деятельности. С другой стороны, развитие современного банкинга невозможно без совершенствования законодательства в области электронных финансовых услуг.

## Примечания

- <sup>1</sup> Банкинг в информационной экономике: учеб. пособие // В.С. Аксенов, Ю.Н. Нестеренко, А.В. Осиповская и др. М.: Экономика, 2012. С. 155.  
Banking in the information economy: textbook // V.S. Aksenov, Yu.N. Nesterenko, A.V. Osipovskaya, oth. M.: Economics, 2012. P. 155.
- <sup>2</sup> Лента новостей. Информационный портал Banki.ru. <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=4554792>  
Newsline.Information portal Banki.ru. <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=4554792>
- <sup>3</sup> Сайт Центрального банка России. <http://www.cbr.ru>  
Website of the Central Bank of Russia. <http://www.cbr.ru>
- <sup>4</sup> Лента новостей. Информационный портал Banki.ru. <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=4554792>  
News line.Information portal Banki.ru.
- <sup>5</sup> Дистанционное банковское обслуживание. М.: КНОРУС, ЦИПСИР, 2010. С. 6.  
Remote Banking. M.: KNORUS, TsIPSiR, 2010. С. 6.
- <sup>6</sup> Письмо Банка России от 26.10.2010 № 141-Т «О рекомендациях по подходам кредитных организаций к выбору провайдеров и взаимодействию с ними при осуществлении дистанционного банковского обслуживания» // Вестник Банка России. 2010. № 59.  
Letter from the Bank of Russia 26.10.2010 № 141-T «Recommendations on how to approach lending institutions to choose providers and interact with them in the implementation of e-banking» // Bulletin of the Bank of Russia. 2010. № 59.
- <sup>7</sup> Спильниченко В.К. Трансформация банковских платежных систем в экономике России // Экономический журнал. 2012. № 2 (26).  
*Spilnichenko V.K.* The transformation of bank payment systems in the Russian economy // Economic Journal. 2012. № 2 (26).
- <sup>8</sup> Лиходеева Н.И. Применение электронного банкинга при заключении и исполнении банковских договоров // Юридическая работа в кредитной организации. 2011. № 2.  
*Likhodeeva N.I.* The use of electronic banking in the negotiation and execution of contracts of bank // The legal work in a credit institution. 2011. № 2.
- <sup>9</sup> Ratten V. Technological innovations in the m-commerce industry: A conceptual model of WAP banking intentions // Journal of High Technology Management Research. 2008. № 18; Sundararaja R.P., Wu J. Using information-systems constructs to study on-line and telephone-banking technologies // Electronic Commerce Research and

Applications. 2005. № 4; Kuismaa T., Laukkanen T., Hiltunen M. Mapping the reasons for resistance to Internet banking: A means end approach // International Journal of Information Management. 2007. № 27.

- <sup>10</sup> Рудакова О.С. Банковские электронные услуги: учеб. пособ. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 4.  
*Rudakova O.S* Electronic banking: studies. allowance. M.: INFRA- M, 2011 . С. 4.
- <sup>11</sup> Резник И.А. Развитие электронных банковских услуг. Автореф. ... канд. экон. наук (08.00.10). СПб., 2008. [http://elibrary.finec.ru/materials\\_files/refer/A6716\\_b.pdf](http://elibrary.finec.ru/materials_files/refer/A6716_b.pdf)  
*Resnick I.A.* The development of electronic banking services. Author. ... Candidate Economics Sciences (08.00.10). St. Petersburg, 2008.
- <sup>12</sup> Лямин Л.В. Применение технологий электронного банкинга: риск-ориентированный подход. М.: КНОРУС, ЦИПСИР, 2011. С. 25.  
*Ljamin L.* The use of electronic banking technologies: a risk-based approach. M.: KNORUS; TsIPSiR, 2011. S. 25.
- <sup>13</sup> Скиннер К. Будущее банкинга: мировые тенденции и новые технологии в отрасли. Минск: ГревцовПаблицер, 2009. С. 18.  
*Skinner K.* The future of banking: Global trends and technologies in the industry. Minsk: GrevtsovPablicer, 2009. P.18.



## ИНФОРМАЦИОННЫЕ РИСКИ В БАНКИНГЕ

В XXI в. мировая банковская система претерпевает существенные изменения:

1. Качественно меняется место и роль национальных регуляторов банковской системы.

2. В банковскую практику активно внедряются принципиально новые продукты и услуги, основанные на современных информационных технологиях.

3. Активно дискутируется вопрос о кардинальном изменении функций и места в банковском бизнесе инвестиционного банкинга.

4. Радикальной трансформации подвергаются банковский риск-менеджмент, бухгалтерский учет и аудит.

5. Существенному пересмотру подлежит система рейтинговой оценки надежности банков.

6. Происходит значительное перераспределение сил в рамках мирового банковского сообщества.

7. Мировое лидерство постепенно переходит от традиционных финансовых центров (банков США, Японии и Западной Европы) к новым центрам банковского бизнеса (Индии и Китаю).

Все эти изменения – ответ мировой банковской системы на вызовы, с которыми она столкнулась на рубеже XX–XXI вв. Речь идет о столь существенных переменах, что многие исследователи банковского дела в мире высказывают предположение о переходе банковской отрасли на новую ступень своего развития.

Современный банкинг<sup>1</sup> – это новая модель банковского бизнеса на этапе вступления человечества в эпоху информационной экономики. В условиях дематериализации финансовых отношений и формирования цифрового рынка операции коммерческих банков также приобретают виртуальный характер: от информационных банковских систем, обеспечивающих учет и проведение банковских транзакций, до систем дистанционного банковского обслуживания и автоматизированных банковских терминалов. (Мы согласны с Крисом Скиннером, который пишет, что в XXI в. «банкинг – это цифровой рынок, основанный на виртуальных финансовых отношениях, оформленных электронными транзакциями»)<sup>2</sup>.

В этих условиях одной из важнейших составляющих успешного развития коммерческого банка становится защищенность его информационных ресурсов. Информация в современном обществе является одним из ключевых элементов бизнеса. Она становится предметом купли-продажи, обладающим стоимостными характеристиками. Любые процессы в финансово-промышленной, политической или социальной

сфере сегодня напрямую связаны с информационными ресурсами и использованием информационных технологий.

Современные информационные технологии предлагают неограниченные возможности для развития банковского бизнеса, предоставляя необходимую для принятия решений информацию нужного качества и в нужное время. Информация, критичная для банков, должна быть доступной, целостной и конфиденциальной. В связи с возрастающей сложностью информационных систем и используемых в них информационных технологий возрастает количество потенциальных угроз этим системам.

Очевидно, что вопросы безопасности информационных активов сегодня актуальны не только для правительственных, но и для коммерческих структур. В связи с этим защита банковских информационных ресурсов, анализ информационных рисков и управление ими приобретают особую актуальность. Вместе с тем проведенный анализ свидетельствует о том, что в научной литературе до сих пор не сложилась единая точка зрения на экономическое содержание категории «информационные риски» и на их место в системе рисков банкинга.

В экономической литературе существуют различные подходы к пониманию сущности экономического риска. Так, по мнению Л. Тэпмана, риск – это возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и исполнения бюджетов предприятия<sup>3</sup>. Ю. Масленчиков считает, что риск – это вероятность возникновения убытков или неполучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом<sup>4</sup>. Однако приведенные определения не предусматривают возможность успеха, получения прибыли и т.п., что несколько сужает понятие риска.

По мнению Е. Серегина, риск – это деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность оценить вероятность достижения желаемого результата, неудачи, отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах<sup>5</sup>. Это определение, на наш взгляд, более точно отражает сущность данного понятия, так как использует более широкую трактовку риска.

Принятие рисков – основа банковского дела. Банки имеют успех тогда, когда принимаемые ими риски разумны, контролируемы и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции. Банки, как правило, стремятся получить наибольшую прибыль. Но это стремление ограничивается возможностью понести убытки. Риск банковской деятельности в общем плане означает вероятность того, что фактическая прибыль банка окажется меньше запланированной.

*Банковский риск* – это ситуативная характеристика деятельности банка, отображающая неопределенность ее исхода и характеризующая вероятность негативного отклонения действительности от ожидаемого. В этом определении должное внимание уделяется всем ключевым понятиям,

необходимым для осмысления банковских рисков, прежде всего таким как неопределенность ситуации принятия решения и вероятность негативного отклонения результата от планируемого<sup>6</sup>.

Сегодня особое место среди банковских рисков занимают играть информационные риски. Пока еще не сложилось общепринятого толкования этой категории. Информационный риск – это возможное событие, в результате которого несанкционированно удаляется, искажается информация, нарушается ее конфиденциальность или доступность. Понятие информационного риска используется как синоним понятия «угроза безопасности информации». Управление такими информационными рисками сводится к защите информации в основном от злоумышленных действий.

Некоторые специалисты еще в большей степени сужают понятие информационного риска, рассматривая его как угрозу безопасности информации только в компьютерных системах. Сторонниками таких подходов к пониманию категории «информационные риски» являются, как правило, специалисты в области защиты информации, рассматривающие только технические средства информационных технологий, исключая такой ключевой элемент информационных систем, как специалист<sup>7</sup>.

По нашему мнению, информационные риски следует рассматривать как экономическую категорию, то есть возможность возникновения убытков, неполучение прибыли и другие негативные последствия для банка в результате применения информационных технологий. Иными словами, информационные риски связаны с созданием, передачей, хранением и использованием информации с помощью электронных носителей и иных средств связи<sup>8</sup>.

Итак, информационные риски – это:

- утрата или несанкционированный доступ к конфиденциальной информации;
- выход из строя банковских информационных систем;
- распространение вредоносного программного кода (как в банковских информационных системах, так и в информационных системах третьих лиц – клиентов банка);
- несанкционированное использование информационных ресурсов банка;
- хищение / несанкционированное раскрытие или ущерб, нанесенный информации третьих лиц по вине банка.

Таким образом, реализация информационных рисков может привести к нарушению конфиденциальности, целостности и доступности банковской информации или к утрате (частичной или полной) информационных активов банка и / или третьих лиц – клиентов банка.

Статистика инцидентов, связанных с реализацией информационных рисков в коммерческих банках, крайне ограничена. По нашему мнению, это прежде всего связано с опасением банков за свою репутацию и

изначальным нежеланием раскрывать такого рода сведения, что обусловлено отсутствием в нормативно-правовых актах Российской Федерации требований по обязательной публикации информации об инцидентах, связанных с реализацией информационных рисков. Однако количество раскрытой информации об указанных инцидентах постепенно растет. Так, за 2011 г. в российских компаниях, в том числе коммерческих банках, зафиксировано более 850 инцидентов, связанных с реализацией информационных рисков и повлекших материальный или репутационный ущерб<sup>9</sup>. Вот некоторые из них:

1. Банковская база 47 тыс. клиентов в Уфе использовалась для шантажа банка со стороны работников общественной организации – 24.08.2011.

2. В Сбербанке из-за технического сбоя 6.07.2012 было приостановлено обслуживание всех карт. Из-за выхода из строя базы данных процессинга услуги не предоставлялись в течение 3 часов<sup>10</sup>.

Информационные риски присущи и зарубежным банкам. В соответствии с информацией, размещенной на сайте американской некоммерческой организации Privacy Rights Clearinghouse, утечка информации, взлом информационных систем и непреднамеренное разглашение информации являются основными причинами информационных рисков, присущих чувствительной или конфиденциальной информации.

Вот примеры реализации информационных рисков в зарубежных банках:

1. 30 октября 2012 г. работник Нью-Йоркского отделения HSBC Bank ушел в отставку, забрав «на память о долгих годах работы» информацию, содержащую имена, номера и типы банковских счетов, номера телефонов клиентов банка.

2. Ноутбук работника ВМО Harris Bank (Milwaukee) был украден вместе с персональными данными клиентов (именами, адресами и датами их рождения).

3. 23 августа 2011 г. произошел инцидент в Berkshire Bank (Pittsfield, Massachusetts). На внешней стороне конвертов, разосланных клиентам банка, над именем получателя были напечатаны номера кредитных счетов клиентов банка<sup>11</sup>.

Приведенные факты свидетельствуют о том, что информационные риски представляют угрозу для коммерческих банков не только теоретическую, но и вполне реальную. Когда мы говорим об информационных рисках в коммерческих банках, то имеем в виду угрозы банковским информационным системам, нематериальным информационным активам, обрабатываемым в банковских информационных системах, а также последствия выхода из строя банковских информационных систем. Кроме того, в литературе нет определенной позиции по поводу того, к какой группе относить информационные риски. Банковские риски подразделяют на финансовые, прочие и функциональные.

Финансовые риски занимают особое место в системе банковских рисков. Такие риски могут повлиять на объем, структуру активов и пассивов, на конечные результаты деятельности банка – рентабельность, ликвидность и размер капитала, платежеспособность банка. К финансовым относятся следующие виды рисков: кредитный, валютный, процентный, риск ликвидности, рыночный, риск инфляции и риск неплатежеспособности.

Кредитный риск возникает вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора. Концентрация кредитного риска проявляется в предоставлении крупных кредитов отдельным заемщикам.

Валютный риск связан с созданием транснациональных предприятий и банковских учреждений и представляет возможность денежных потерь в результате колебания валютных курсов. Этот вид рисков может быть обусловлен неуплатой заемщиком основного долга и процентов в установленный кредитным договором срок. Кроме того, валютный риск возникает вследствие недостаточного учета отраслевых особенностей деятельности клиента, гарантий по ссудам, надежности гарантов.

Процентный риск – это подверженность финансового положения банка неблагоприятным изменениям процентных ставок. Риск влияет на доходы банка, стоимость активов, обязательств. Причины возникновения процентного риска – неправильный выбор разновидностей процентных ставок, изменения в процентной политике Банка России, ошибки в установлении цен на депозиты и кредиты.

Риск ликвидности связан с неспособностью кредитной организации исполнять свои обязательства в полном объеме. Риск ликвидности возникает в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств кредитной организацией, в том числе вследствие несвоевременного исполнения финансовых обязательств одним или несколькими контрагентами.

Рыночный риск возникает из-за неблагоприятного для банка изменения рыночных цен.

Риск инфляции оказывает неоднозначное воздействие на банк. Наиболее очевидным является отрицательное влияние инфляции, проявляющееся в обесценении банковских активов, большую часть которых составляют денежные средства и финансовые вложения. Рост инфляции может в значительной степени повышать доходность банковских операций при стремительном росте объема денежной массы.

Риск неплатежеспособности является производным от других рисков и связан с опасностью того, что банк не может выполнять свои обязательства, потому что объемы накопленных убытков и потерь превышают его собственный капитал. Однако риск неплатежеспособности может проявиться в менее серьезном случае, когда банковского капитала

оказывается недостаточно, чтобы банк мог продолжать наращивать объем своих активных или пассивных операций.

К прочим видам рисков относятся нефинансовые риски, которые являются внешними по отношению к банку. Их влияние на работу банка исключительно велико, а управлять ими весьма трудно.

Правовой риск возникает у кредитной организации вследствие несоблюдения кредитной организацией требований нормативных правовых актов и заключенных договоров, а также правовых ошибок при осуществлении банковской деятельности.

Риск потери деловой репутации кредитной организации (репутационный риск) возникает в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов) вследствие формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости кредитной организации, качестве оказываемых ею услуг или о характере деятельности в целом.

По нашему мнению, информационные риски следует относить к группе функциональных рисков. Функциональные риски возникают при несвоевременном и неполном контроле за финансово-хозяйственной деятельностью, невозможности собирать и анализировать соответствующую информацию. К таким рискам относятся операционный, информационный и стратегический риски. Функциональные риски не менее опасны для деятельности банка, чем финансовые риски, но их труднее определить количественно. Функциональные риски также приводят к финансовым потерям.

Риск операционных расходов (операционный риск) возникает в результате несоответствия характера и масштаба деятельности кредитной организации требованиям действующего законодательства, внутренним порядкам и процедурам проведения банковских операций и других сделок.

Стратегический риск возникает в результате ошибок, допущенных при принятии решений, определяющих долгосрочную деятельность кредитной организации.

В эту же группу, по нашему мнению, входят информационные риски. Последствиями информационных рисков могут стать убытки как банка, так и третьих лиц, перед которыми у банка есть договорные или финансовые обязательства. Об этом свидетельствуют факторы, обусловленные действиями субъекта и техническими средствами.

Первая группа наиболее обширна и представляет наибольший интерес с точки зрения управления информационными рисками, так как действия субъекта всегда можно оценить, спрогнозировать и принять адекватные меры. В качестве антропогенного фактора возникновения информационных рисков можно рассматривать субъекта, имеющего доступ (санкционированный или несанкционированный) к банковским информационным системам. Субъекты, действия которых могут привести к реализации информационных рисков, могут быть внешними и внутренними.

Внешние факторы могут быть случайными или преднамеренными и иметь разный уровень квалификации.

Внутренние субъекты, как правило, представляют квалифицированных специалистов в области разработки и эксплуатации программного обеспечения и технических средств, знакомых со спецификой решаемых задач, структурой и основными функциями и принципами работы банка, имеющих возможность использовать штатное оборудование и технические средства.

Факторы второй группы менее прогнозируемы, напрямую зависят от свойств техники и поэтому требуют особого внимания. Данный класс факторов возникновения информационных рисков особенно актуален в современных условиях. Эксперты ожидают резкого роста числа техногенных катастроф, вызванных физическим и моральным устареванием технического парка используемого оборудования в банках, а также недостаточным вниманием к его своевременному обновлению.

Таким образом, под информационным риском в коммерческих банках мы понимаем угрозу банковским информационным системам, нематериальным информационным активам, обрабатываемым в банковских информационных системах, а также последствия выхода из строя последних. Результатом реализации информационных рисков может стать неполное получение прибыли / убытки как банка, так и третьих лиц, перед которыми у банка есть договорные или финансовые обязательства. Эти риски входят в группу функциональных рисков, оказывают существенное влияние на финансовые результаты банковской деятельности, следовательно, являются предметом особого внимания руководства банков.

## Примечания

<sup>1</sup> Банкинг в информационной экономике // В.С. Аксенов, Ю.Н. Нестеренко, А.В. Осиповская и др. М.: Экономика, 2012. С. 6.

Banking in the information economy // V.S. Aksenov, Y.N. Nesterenko, A.V. Osipovskaya et al. M.: Economics, 2012. P. 6.

<sup>2</sup> Скиннер К. Будущее банкинга: мировые тенденции и новые технологии в отрасли. Минск: ГревцовПаблицер, 2009. С. 18.

Skinner K. To the future of banking: global trends and new technologies in the industry/ Chris Skinner-Minsk: GrevcovPublisher, 2009. P. 18.

<sup>3</sup> Риски в экономике / Л.М. Тэпман, В.А. Швандар. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2002. С. 8. Risks in the economy / L.M. Terman, V.A. Shvandar. M: UNITY-DANA. 2002. P. 8.

<sup>4</sup> Масленчиков Ю.С., Тронин Ю.Н. Системное и ситуационное управление банковской деятельностью // Бизнес и банки. № 3. 1998. С. 2.

Maslenchikov U.S., Tronin U.N. System and situational management banking // Business and banks. № 3. 1998. P. 2.

<sup>5</sup> Серегин Е.В. Предпринимательские риски. М.: Финансовая академия, 1998. С. 4. Seregin E.V. Business risks. M: Finance Academy, 1998. P. 4.

<sup>6</sup> Марьин С. Управление банковскими рисками // Экономика и жизнь. 2009. № 23. С. 125.

Marin S. Risk Management in the banks // Economics and life. 2009. № 23. P.125.

<sup>7</sup> Завгородний В.И. Парадигма информационных рисков. [http://www.fakit.ru/main\\_dsp.php?top\\_id=591](http://www.fakit.ru/main_dsp.php?top_id=591)

Zavgorodny V.I. Paradigm of information risks.

<sup>8</sup> Мишель М. Управление информационными рисками // Финансовый директор. 2003. № 9.

Michelle M. Risk Management // The Financial Director. 2003. № 9.

<sup>9</sup> Портал учета инцидентов информационной безопасности. <http://incidents.su/razvitie-foruma/1007-otchet-po-ib-incidentam-za-2011-god.html>

Portal accounting information security incidents.

<sup>10</sup> CNEW. Новостной портал. [http://banks.cnews.ru/top/2012/07/06/masshtabnyy\\_sboy\\_porazil\\_itsistemu\\_sberbanka\\_495657](http://banks.cnews.ru/top/2012/07/06/masshtabnyy_sboy_porazil_itsistemu_sberbanka_495657)

CNEW.News portal. [http://banks.cnews.ru/top/2012/07/06/masshtabnyy\\_sboy\\_porazil\\_itsistemu\\_sberbanka\\_495657](http://banks.cnews.ru/top/2012/07/06/masshtabnyy_sboy_porazil_itsistemu_sberbanka_495657)

<sup>11</sup> Privacy Rights Clearinghouse. <http://www.privacyrights.org/data-breach/new>

## **УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ РОССИИ**

Россия обладает одной из крупнейших нефтеперерабатывающих отраслей мира. В ее состав входят 26 крупных НПЗ и большое число мини-НПЗ суммарной мощностью 270 млн т в год.

Ключевой проблемой отрасли является низкая конкурентоспособность, обусловленная особенностями формирования. Принцип строительства НПЗ для удовлетворения регионального спроса привел к значительной логистической неэффективности НПЗ. Гипертрофированная структура потребления нефтепродуктов в СССР обусловила несоответствие структуры их производства спросу на внутреннем рынке, с одной стороны, а с другой – необходимость экспорта около половины всего производства через удаленные от заводов порты.

Конкурентоспособность не является абстрактной, оторванной от действительности проблемой в умах экономистов-теоретиков. Результатом наличия механизма фискальной субсидии остается недополучение государственным бюджетом до \$15 млрд налоговых поступлений ежегодно.

Почему же государство идет на то, чтобы поддерживать отрасль столь дорогой ценой? Причиной тому две ключевые проблемы. Первая – необходимость снабжать внутренний рынок моторным топливом, керосином и другими нефтепродуктами, необходимым для жизни населения и развития бизнеса. Если вспомнить, какой общественный резонанс имели в отдельных регионах непродолжительные периоды дефицита моторных топлив (например, в Алтайском крае в начале 2011 г.), то становится понятным, насколько разрушительной может стать остановка российской переработки. Если с рынка исчезнет 100 млн т бензина и дизеля, 10 млн т керосина, 5 млн т битума, то последствия будут носить не просто экономический, но политический характер.

Вторая проблема – необходимость обеспечивать монетизацию добываемой нефти. Транспортные возможности Транснефти по экспорту сырой нефти ограничены, компания не может экспортировать весь объем добычи. В этом случае нефтепереработка является каналом продажи нефти на внутреннем рынке, который спасает отрасль от необходимости экспорта по железной дороге и который примерно на 8\$ за баррель дороже трубого. «Пересадка» на ж/д может привести к прекращению добычи на менее эффективных месторождениях, что приведет к потерям государственного бюджета.

Государство осознает необходимость фискальной субсидии для поддержания конкурентоспособности отечественной переработки. Приоритетом развития отрасли на ближайшие 10 лет является значительное повы-

шение естественной конкурентоспособности отрасли и соответствующее снижение фискальной субсидии.

Каковы же основные рычаги, имеющиеся у государства для управления конкурентоспособностью нефтепереработки? В экономике страны, в которой хотя бы декларируются свобода собственности и рынка, данные методы ограничены.

Исходя из трех причин низкой конкурентоспособности, обозначенных выше, в качестве основных рычагов государства назовем следующие:

- налоговое регулирование для стимулирования перехода от продуктов с низкой добавленной стоимостью к более ценным продуктам;
- техническое регулирование качества производимых нефтепродуктов путем доведения российских стандартов до уровня мировых;
- модернизация транспортной инфраструктуры с целью повышения эффективности экспортной логистики.

Рассмотрим рычаги в обратном порядке. Модернизация транспортной инфраструктуры включает прежде всего строительство нефте- и нефтепродуктопроводов с целью снижения транспортной составляющей в стоимости нефти для НПЗ и повышения эффективности экспортной логистики одного из ключевых экспортных товаров – дизельного топлива.

Из крупных НПЗ, производящих товарные продукты, к системе нефтепроводов Транснефти не подключены только Хабаровский и Комсомольский НПЗ, что делает нефть для них значительно дороже. В стадии анализа находятся планы по присоединению данных НПЗ к нефтепроводу ВСТО. Из крупных проектов по строительству нефтепродуктопроводов можно выделить завершённый проект «Север» на порт Приморск, перспективные проекты «Юг» на Новороссийск и присоединение Ачинского НПЗ к дизелепроводу «Сокур–Омск–Уфа–Прибой» с расширением дополнительного. Данные проекты действительно улучшают логистику и повышают конкурентоспособность НПЗ. Проблемой этого рычага является то, что инфраструктурные проекты имеют весьма низкие показатели инвестиционной эффективности. Получается, что государство платит капитальными затратами с длинным сроком окупаемости за возможность поднять ставки экспортных пошлин. Данный вариант сложно назвать решением проблемы, особенно с учетом коррупции при выполнении крупных инфраструктурных проектов.

Второй рычаг повышения конкурентоспособности российской нефтепереработки заключается в повышении качества производимых нефтепродуктов. Производимое в России дизельное топливо стандартов Евро-2 и Евро-3 и в меньшей степени нефть являются для европейского рынка полуфабрикатами, которые необходимо дополнительно перерабатывать и доводить до стандартов дизеля и бензина Евро-5. Этим обусловлена скидка, с которой российские НПЗ вынуждены продавать данные продукты.



Повышение качества дизельного топлива возможно за счет реализации проектов гидроочистки бензина – процессов риформинга и изомеризации. Дополнительное качество продукта снижает негативное влияние на экологию, что делает данные продукты ценными для европейского рынка, имеющего жесткие экологические ограничения. Премия за качество различных продуктов может достигать \$15-40 за тонну.

Государство стимулирует НПЗ к реализации проектов качества посредством ужесточения технического регламента по моторным топливам. Продукты, не соответствующие принятым стандартам, не могут реализовываться на внутреннем рынке, что приводит к экспорту, который является самым низкомаржинальным каналом. Данный рычаг управления конкурентоспособностью эффективен и одновременно решает экономические и экологические вопросы, но его эффект ограничен. На его основе вряд ли следует ожидать глобального изменения конкурентных позиций.

Ключевым стратегическим рычагом повышения конкурентоспособности российских нефтеперерабатывающих заводов является повышение глубины нефтепереработки с целью увеличения выхода более ценных светлых нефтепродуктов. Глубина достигается за счет реализации, долгосрочных и капиталоемких проектов. Далеко не всегда такие проекты имеют высокую окупаемость. В особенности это касается России, где высока стоимость финансирования. Этим обусловлено то, что за последние 20 лет нефтяные компании не спешили строить процессы конверсии ВГО и тяжелых остатков. Сделать такие проекты привлекательными для инвесторов можно за счет механизмов налогового регулирования.

Любой проект конверсии предполагает, что из менее ценных темных нефтепродуктов будут производиться более ценные светлые. Соответственно, проект станет более привлекательным, если налоговая нагрузка темных и светлых нефтепродуктов будет дифференцирована таким образом, что в случае перехода от темных нефтепродуктов к светлым инвестор будет экономить на налогах. Решением является ужесточение налогового режима для темных нефтепродуктов, прежде всего мазута и ВГО.

Дифференциация экспортных пошлин на темные и светлые нефтепродукты создает дополнительную маржу, требуемую для достижения необходимого уровня отдачи на инвестиции. Важной задачей является умеренное ужесточение налогового режима в отношении темных продуктов, которое не приведет к становлению НПЗ убыточными, их закрытию и прекращению инвестиционных проектов.

Проблема низкой конкурентоспособности российской нефтепереработки и ее повышения стала приоритетной более 10 лет назад.

С целью создания налоговых стимулов для модернизации были проведены следующие реформы:

1) привязка экспортных пошлин к ценам на нефть в 2002 г.;

2) выравнивание экспортных пошлин на нефтепродукты на уровне 90% пошлины на нефть в 2003 г.;

3) дифференциация экспортных пошлин на темные и светлые нефтепродукты в 2005 г.

В результате этих решений, произошедших на фоне кратного роста цен на нефть, в отрасли возникли гигантские перекосы. Между тем проекты модернизации практически не отсутствовали. Решением стал ввод режима «60-66» в октябре 2011 г., в соответствии с которым были установлены пошлины на светлые и темные продукты на уровне 66% пошлины на нефть. Одновременно с этим было решено сохранить 90%-ю пошлину на бензин и нефть, первоначально введенные в качестве временной меры в мае 2011 г. Также было обещано повысить экспортную пошлину на темные нефтепродукты в 2015 г.

Казалось бы, государство учло ошибки прошлого и разработало систему налогообложения отрасли, которая изымает значительную часть прибыли НПЗ и стимулирует к инвестициям в конверсию. Одно «но» не было учтено при разработке системы «60-66»: пошлина 100% вводится через 3,5 года после объявления о ее вводе. При этом проекты конверсии ВГО и тяжелых остатков (ФСС, гидрокрекинг ВГО, замедленное коксование и др.) требуют около 4 лет от момента начала проектирования до ввода в эксплуатацию. Дополнительно нужно учесть, что процесс принятия инвестиционного решения в крупных корпорациях – длительный период, который может растянуться еще на один год. Последний довод: НПЗ находятся в процессе реализации многочисленных проектов качества (3-4 проекта на один НПЗ), которые требуются для соответствия моторных топлив нормативам технического регламента.

Если говорить о других задачах режима «60-66», то, несмотря на ожидания, снижения общего объема переработки и производства мазута не произошло. Мини-НПЗ в основной своей массе продолжают функционировать, вводятся новые, а старые планируют расширение. Правительство уже осознает, что своих целей режим «60-66» сможет добиться лишь частично. Он, безусловно, сильно выигрывает у режима, предшествовавшего ему, но к быстрой и эффективной модернизации нефтепереработки не привел. Чего же не хватило новому режиму, чтобы достичь всех поставленных целей? Отметим, что многие негативные моменты (рост объемов переработки, сохранение мини-НПЗ) обусловлены ростом цен на нефть, который сгладил ужесточение налоговой нагрузки и сохранил привлекательность отрасли для маргинальных инвестиций.

Во-первых, не было учтено, что НПЗ могут иметь организационные ограничения. Так, невозможно на одном НПЗ одновременно вести 3-4 крупных строительства новых установок. Также срок реализации крупных проектов был явно недооценен: процессы конверсии ВГО и остатков не строятся за 3,5 года.

Во-вторых, пошлина 90% на бензин привела к заморозке проектов каталитического крекинга ВГО (FCC), целевым продуктом которого является бензин. В результате отмены данных проектов будущий объем производства бензина будет значительно ниже, что снижает потенциал повышения налоговой нагрузки на отрасль. Это связано с тем, что потенциал повышения налоговой нагрузки ограничен минимальной маржей переработки, необходимой, чтобы полностью насытить внутренний рынок бензином.

В-третьих, обещание вводить пошлины на темные нефтепродукты через несколько лет делает угрозу ухудшения экономики НПЗ призрачной перспективой не самого близкого будущего. Отсутствие же постоянного и неотвратимого ухудшения экономики НПЗ в случае срывов сроков проектов снижает дисциплину и так не самых дисциплинированных нефтяников.

В итоге сейчас, через полтора года после ввода режима «60-66», ведется разговор о возможном переносе ввода пошлины 100% на темные нефтепродукты на 2018-2020 гг. НПЗ пугают государство собственным закрытием, дефицитом бензина на внутреннем рынке; скорее всего сроки действительно сместятся.

Какие же меры должно предпринять государство и как изменить налоговый режим, чтобы достичь цели модернизации отрасли и повышения налоговых отчислений в бюджет?

Данными мерами могут быть следующие:

- 1) отказ от пошлины 90% (от пошлины на нефть) на бензин;
- 2) переоценка текущей необходимой фискальной субсидии и ее корректировка в случае избыточности;
- 3) корректировка сроков ввода повышенных пошлин на темные нефтепродукты после установления реальных сроков ввода новых проектов конверсии ВГО и остатков;
- 4) анализ возможности и рисков постепенного ужесточения налогового режима в отрасли (постепенный рост пошлины на темные продукты).

Сейчас рынок РФ сбалансирован по бензину. Внутренний рынок является премиальным каналом в сравнении с экспортной альтернативой. Дополнительной мерой по укреплению баланса стало соглашение с Республикой Беларусь о поставке до 2 млн т бензина на внутренний рынок РФ как часть платы за поставку нефти на белорусские НПЗ. Регионами потенциального риска являются Сибирь и Дальний Восток. На этих направлениях есть привлекательный экспортный канал соответственно в Казахстан и Монголию.

Однако решение проблемы относительной непривлекательности бензиновых апгрейдов ( в сравнении с дизельными) нужно решать уже сейчас. Если все НПЗ в РФ модернизируются по дизельному пути, то возможности переиграть ситуацию уже не будет, так как все объемы

ВГО будут покрыты мощностями вторичной переработки. Это в итоге скажется на бензиновом балансе страны и повышении налоговой нагрузки. Решением является выравнивание экспортных пошлин на бензин и дизельное топливо.

Если смоделировать развитие российской нефтеперерабатывающей отрасли, то видим, что сейчас для закрытия спроса на бензин необходимы все российские НПЗ, из которых только 21 производит товарный бензин. В результате модернизации в 2015 г. замыкающий баланс бензина НПЗ будет иметь маржу около \$18 за тонну. Соответственно, задачей государства является изъятие излишней маржи через рост пошлины на темные нефтепродукты. Данная маржа эквивалентна 10-12% повышения пошлины на темные нефтепродукты. Наиболее привлекательным вариантом для государства является повышение пошлины на темные продукты в 2015 г. до 75-78%, но не до 100%, как планировалось ранее. Таким образом, государство покажет свою пунктуальность и твердость намерения модернизировать отрасль.

Начиная с 2016-17 гг. начнут вводиться мощности крупных проектов каталитического крекинга и гидрокрекинга ВГО, что повысит маржу переработки на НПЗ. Поэтому задачей государства на период 2016-2020 гг. является мониторинг экономики НПЗ, определение субсидии для поддержания деятельности замыкающего НПЗ и постепенный рост пошлины на темные продукты с целью 100% пошлины на нефть.

Потенциальной проблемой дальнейшего повышения пошлины на темные продукты при снижении производства темных продуктов является снижение доходов бюджета от отрасли, так как облагаемые более высокой экспортной пошлиной мазут и ВГО будут замещаться облагаемыми низкой экспортной пошлиной бензином, дизелем и керосином. В условиях роста потребления светлых нефтепродуктов на внутреннем рынке данная угроза усиливается. Поэтому, когда будет достигнута необходимая субсидия для придания эффективности проектам конверсии, пошлины на светлые и темные нефтепродукты должны увеличиваться синхронно.

Средний российский гидрокрекинг при равных пошлинах имеет маржу \$100-150 за тонну, что дает ему 12-14% IRR. По нашим расчетам, пошлина на темные может быть поднята до уровня пошлины на светлые продукты + \$15-25 на тонну, что эквивалентно 15-20% пошлины. Для проектов FCC (с риформингом для производства товарного бензина и необходимыми инвестициями в розничную сеть) такое повышение будет идентичным. Достигнув данной дифференциации в пошлинах на темные и светлые нефтепродукты, государство сможет повышать обе ставки пошлины параллельно.

Проблемой в данном случае может стать сильная зависимость налоговой субсидии нефтепереработки от цен на нефть. Чтобы избежать проблем с маржей проектов конверсии ВГО при ухудшении макро-окружения,

дифференциал между пошлинами на темные и светлые может быть зафиксирован как константа.

Важной частью государственной политики в области модернизации отрасли выступает исполнение госкомпаниями роли первопроходцев. Полностью поддерживая решения правительства инвестициями в конверсию и повышение стандартов качества моторных топлив, такие компании вынуждают других игроков не отставать, чтобы не остаться в хвосте отрасли, который может быть отсечен повышением пошлин. Данный тезис подтверждается практикой; наиболее масштабная программа модернизации приходится на НК «Роснефть».

Большинство российских НПЗ принадлежат вертикально интегрированным нефтяным компаниям, которые зарабатывают прибыль не только на добыче и переработке, но и на сбыте произведенных нефтепродуктов. Получается, что маржа нефтепереработки – это не полная маржа, которая остается в контуре ВИНК. Полная маржа должна включать синергию с сегментом сбыта нефтепродуктов. В силу низкой ликвидности российского внутреннего рынка такая синергия равна оптовой премии на рынках бензина и керосина. В силу значительного профицита дизеля на данном рынке оптовая премия практически отсутствует.

Оптовые цены на внутреннем рынке бензина в 2012 г. были на \$60 за тонну выше экспортного нетбэка, керосина – на \$80. Если перевести это в маржу переработки, то получим \$10-12 за тонну (в 2012 г. выход бензина был в среднем 13%, керосина – 4%). Данную синергию с каналами необходимо учитывать при определении минимальной налоговой субсидии для отрасли. Со временем будет расти ликвидность внутреннего рынка, снижаться премия за владение ресурсом, но оценка премии внутреннего рынка на уровне \$10-12 за тонну консервативна, так как в случае прекращения производства пострадает бизнес розничной реализации через АЗС, заправки самолетов через топливозаправочные комплексы в аэропортах.

Какие дополнительные меры может предложить государство, чтобы ускорить повышение пошлин на нефтепродукты без ущерба для баланса ключевого нефтепродукта внутреннего рынка – бензина? Можно рассмотреть любые решения, направленные на управление балансом спроса-предложения на бензин. Так, задачей государства может стать снижение спроса на бензин, но, разумеется, без ущерба для экономического роста страны, либо нахождение альтернативных источников покрытия его спроса, не требующих столь высокой фискальной субсидии.

Данные меры могут включать:

- привлечение бензина из других стран Таможенного союза с НПЗ более продвинутой конфигурации и менее зависимых от фискальной субсидии;

- развитие альтернативных видов топлива, не зависящих от фискальной субсидии полностью (сжиженный природный газ, сжиженные углеводородные газы, дизелизация автопарка или развитие электромобилей);

предоставление локальных льгот по экспортным пошлинам для отдельных НПЗ, чьи поставки приходятся на наиболее проблемные с точки зрения баланса спроса-предложения регионы.

По первой инициативе Российское государство уже работает с Республикой Беларусь, имеющей два эффективных НПЗ в Мозыре и Нафтани и сильно зависящей от поставок нефти из России. Так, согласно межправительственному соглашению в 2013 г. Беларусь будет готова поставить 2,1 млн т бензина на внутренний рынок России. Данная мера была вызвана сомнением в том, что весь спрос может быть эффективно покрыт российской нефтепереработкой после ввода стандарта топлива Евро-3 с 2013 г. Максимальный потенциал поставок с НПЗ Беларуси в потенциально проблемные 2015-2016 гг. составляет 2,7 млн т, что весьма значительно и может заместить хвостовые неэффективные НПЗ.

Важной альтернативой бензину, которая опять же поможет заместить неэффективные хвостовые НПЗ, может стать развитие альтернативных бензину топлив или еще более революционных электромобилей. Так, в мае 2013 г. премьер-министр России Д. Медведев распорядился увеличить использование газомоторного топлива в потреблении автотранспортом. Также был сделан наиболее логичный первый шаг – перевод 50% общественного транспорта на сжиженный природный газ. Данное топливо является намного более экологичным и экономичным в сравнении с другими видами топлив. Сдерживающий фактор его широкого применения – отсутствие инфраструктуры заправки и необходимость модернизации автопарка. Наиболее легко данные ограничения могут быть преодолены именно в сфере общественного транспорта. Более широкое распространение будет затруднено, но первые шаги в этом направлении делаются. Оценить потенциал рынка сжиженного газа в текущий момент затруднительно, поскольку ключевые мероприятия по его развитию еще не реализованы.

Альтернативными видами топлива могут быть сжиженные углеводородные газы, которые, в отличие от КПП, больше подходят для автомобилей малого размера. Решением также может быть курс на дизелизацию автопарка. В условиях высокого профицита дизельного топлива в стране (около 36 млн т в 2012 г.) проблем со снабжением дизельным топливом точно не будет, шаткий баланс бензина, таким образом, может быть укреплен, а фискальная субсидия снижена.

В той же плоскости лежит инициатива по развитию электромобилей, которая все-таки имеет более длинный горизонт внедрения, чем предыдущие. Основным источником производства электроэнергии в России

является природный газ. Полученная из него электроэнергия для автопарка без фискальной субсидии может укрепить баланс бензина. Дополнительным голосом «за» для всех вариантов использования газа является то, что Газпром начинает терять экспортный рынок в условиях «сланцевой» революции в США и переориентации мировых потоков энергоносителей.

Для того чтобы избежать закрытия НПЗ в случае ужесточения налогового режима, государство может применить отработанный в сегменте добычи нефти инструмент – льготы по экспортным пошлинам. Так, наиболее критичная ситуация с балансом спроса-предложения бензина ожидается на Дальнем Востоке, где Хабаровский НПЗ может не выдержать повышения пошлины на темные нефтепродукты до 100%. При этом полная загрузка данного НПЗ критична для удовлетворения спроса на бензин в регионе.

В этом случае данному или аналогичному НПЗ в любом другом регионе страны может быть предоставлена льгота по уплате экспортных пошлин. Так, на время до завершения ближайшего крупного апгрейда данный НПЗ может экспортировать мазут с прежней пошлиной (66%). После завершения крупного проекта конверсии пошлина будет восстановлена на общепромышленном уровне. Данная мера не является примером внедрения лучших практик, однако в условиях сокращения фискальной субсидии государству не стоит отказываться от такого варианта.

В результате предпринятых мер одна из ключевых проблем российской нефтепереработки, мини-НПЗ, или «самовары», уйдет в небытие. Но темпы ужесточения налогового режима решают данную проблему только к 2018-2020 гг., так как многие мини-НПЗ весьма удачно расположены по отношению к экспорту и имеют высокую маржу переработки, особенно при текущих ценах на нефть. На НПЗ, не производящих товарные нефтепродукты, в 2012 г. приходилось около 25 млн т переработки. При субсидии \$100 на тонну получается, что данные НПЗ крадут из бюджета \$2,5 млрд, практические ничего не давая взамен (только рабочие места в регионах). Каким же образом можно решить проблему НПЗ, не затягивая до конца десятилетия?

Первый инструмент – ужесточение технического регулирования. Первый шаг государством в этом направлении сделан, но потенциал закрытия подобных НПЗ значителен, так как нарушение норм безопасности в этом сегменте отрасли регулярны и широко распространены.

Второй инструмент может быть связан с переводом данной категории игроков из разряда маргинальных и бесполезных для внутреннего рынка в разряд полноценных участников рынка. Этого можно достичь путем ввода дифференцированных пошлин на дизельное топливо в зависимости от качества и понижение пошлины на высокооктановые бензины в сравнении с нефтью. Данные меры будут стимулировать мини-НПЗ к внедрению проектов качества либо изымать значительную часть маржи.

Серьезные игроки сейчас активно внедряют гидроочистку дизельного топлива и в скором времени значительно снизят объем производства дизеля с содержанием серы более 500 ppm. Таким образом, прицельный удар будет нанесен именно по НПЗ, которые не приносят и не собираются приносить пользу внутреннему рынку, а просто зарабатывают на неэффективности таможенного регулирования.

Внедрение совокупности предложенных мер приведет к росту доходов бюджета на \$2-3 млрд в год в промежутке между 2015 и 2020 гг. Совокупный дисконтированный эффект составит \$11 млрд (при ставке дисконтирования 12%). При этом стимулы для дальнейших инвестиций в конверсию сохранятся, а выпадение доходов из-за замещения в корзине продуктов мазута дизелем не произойдет. Объем переработки в РФ снизится до 243 млн т, мини-НПЗ будут вынуждены уйти с рынка, а внутренний рынок будет насыщен ключевыми нефтепродуктами.



## **АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПЕРСОНАЛА НА БАЗЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРІ**

Одной из ведущих систем оценки эффективности производства является система ключевых показателей КРІ (Key Performance Indicators), которая дает возможность адекватно и всесторонне оценить деятельность, разработать на ее основе эффективную стратегию развития, определиться с тактикой и оперативными действиями, а главное – проводить мониторинг и контроль деловой активности отдельных сотрудников, подразделений и компании в целом. Иными словами, система ключевых показателей позволяет руководству анализировать текущую ситуацию в стратегической перспективе, а каждому сотруднику – видеть и объективно оценивать свой трудовой вклад в реализацию общей стратегии.

Система КРІ – гибкий инструмент. Он может изменяться в зависимости от стратегических целей компании. В российской и мировой практике КРІ до последнего времени применяли в основном для определения результативности работы административно-управленческого персонала. В современном производстве актуальным становится использование КРІ в управлении бизнес-процессами, поскольку система включает прямые измерители или индикаторы результативности, эффективности и производительности бизнес-процессов.

Ключевые показатели эффективности являются частью системы сбалансированных показателей (Balanced Scorecard), в которой устанавливаются причинно-следственные связи между целями и показателями для того, чтобы выявить закономерности и взаимные факторы влияния в бизнесе, определить зависимость одних показателей (результатов деятельности) от других.

В основу классификации показателей могут быть положены разные признаки. Так, их можно разделить на запаздывающие, т.е. отражающие результаты деятельности по истечении некоторого периода, и на опережающие, которые дают возможность управлять ситуацией в пределах релевантного периода для достижения заданных результатов по его истечении.

В мировой практике широкое распространение получила классификация библиотеки показателей КРІ по предметным областям (перспективам): «Финансы», «Клиенты и маркетинг», «Бизнес-процессы», «Персонал и системы». Представляется обоснованной следующая практико-ориентированная типология ключевых показателей эффективности: КРІ результата (оценка того, сколько и какой результат достигнут), КРІ затрат (отражение затрат по ресурсам), КРІ функционирования (выполнение бизнес-процессов, позволяющие оценить соответствие процесса требуемому алгоритму его выполнения), КРІ производительности

(производные показатели, характеризующие соотношение между полученным результатом и временем, затраченным на его получение), КРІ экономической эффективности (производные показатели, характеризующие соотношение полученного результата и затрат ресурсов).

Как у любой системы оценки, у КРІ есть достоинства и недостатки. К достоинствам системы можно отнести то, что Вознаграждение сотрудников компании ставится в прямую зависимость от достижения их персональных КРІ, поскольку за каждым закреплен определенный участок работы. Благодаря мониторингу личных показателей сотрудник видит свой вклад в достижение общей цели компании, что благотворно влияет на работу персонала и эффективность предприятия в целом. При анализе недостатков системы следует учесть, что при использовании слишком большого числа КРІ в общем вознаграждении (бонусе) сотрудника доля каждого из них незначительна. Введение несоизмеримо большого веса одного из показателей ведет к перекосам в работе, поскольку сотрудники могут оказаться демотивированы из-за установления реально не достижимых КРІ. Таким образом, анализ достоинств и недостатков системы КРІ определяет выбор показателей, которые были бы значимы, измеримы и понятны всем участникам трудового процесса.

В российской практике управления система КРІ начала внедряться. Использование новых инструментов в отлаженной системе управления организацией – задача непростая, требующая активного участия не только высшего менеджмента, но и руководителей подразделений, отдельных сотрудников, т.е. по сути всех звеньев управления и производства. Тем не менее система все чаще используется при формировании мотивации персонала, оценке трудового участия сотрудников, результативности их работы, качества обучения и т.п.

Современные тенденции в сфере управления персоналом неразрывно связаны с практическим использованием системы КРІ по перспективе «Персонал и системы», поскольку в инновационной экономике именно качество и мотивация труда становятся важнейшими факторами результативности работы организаций. Уровень персонала должен находиться в зоне постоянного и пристального внимания руководства и кадровой службы в любой организации, а его оценка должна носить упорядоченный, неспорадический характер, что требует соответствующего методического обеспечения<sup>1</sup>.

Рассматривая в этом контексте методику КРІ, отметим, что она является универсальным инструментом, позволяющим не только оптимизировать кадровую политику, совершенствовать стимулирование и оплату труда, но и объективно оценить в целом качество персонала, что напрямую связано с эффективной деятельностью организации в целом. Поскольку ключевые показатели разрабатываются с учетом стратегических целей компании, а также учитывают выполнение задач каждого члена рабочего



коллектива, в них уже заложены параметры для оценки эффективности того или иного сотрудника. Следовательно, чтобы оценить эффективность работника, достаточно посмотреть показатели выполнения КРІ за отчетный период, полученные в ходе поквартального или полугодового мониторинга. При этом невыполнение ключевых показателей в течение одного или двух месяцев может быть случайностью, а вот низкие показатели за квартал или полугодие могут свидетельствовать о необходимости провести с данным сотрудником разъяснительную работу в целях повышения общего уровня качества персонала.

Сейчас существует более сотни показателей эффективности по перспективе «Персонал и системы». После анализа библиотек различных модификаций КРІ мы сформировали массив наиболее востребованных в мировой и российской практике показателей, характеризующих систему управления персоналом организации. В табл. 1 дан пример описания выборки из массива показателей КРІ по перспективе «Персонал и системы», которые характеризуют такие важные параметры управления персоналом, как влияние сотрудника на его КРІ, качество и стоимость подбора персонала, стоимость обучения персонала, производительность труда. Были модифицированы используемые библиотеки КРІ, для каждого показателя была определена цель его применения, приведена формула расчета, указан тип и единица измерения.

Таблица 1. Показатели КРІ по перспективе «Персонал и системы»

Показатель	Описание	Формула для расчета	Тип показателя	Единица измерения
1	2	3	4	5
Влияние сотрудника на его КРІ	Позволяет измерить влияния сотрудника на установленные ему показатели	Оценка экспертов, полагающаяся на анализ функциональных обязанностей и предоставляемых ресурсов	Качественный	Проценты
Качество подбора персонала	Отражает оценку работы принятых кандидатов после определенного периода	QOH = (Кандидаты, прошедшие проверку / Принятые кандидаты) x 100%	Количественный	

1	2	3	4	5
Стоимость подбора персонала	Помогает провести анализ соотношения «прибыль-затраты», чтобы понять, нуждается ли рекрутинг в изменениях. Синонимы: стоимость закрытия вакансии, cost per hire (CPH)	CPH = (Внутренние затраты + Внешние затраты + Прямые затраты) / Общее количество вакансий	Количественный	Денежный

Следующий этап модификации системы показателей КРІ по перспективе «Персонал и системы» – целевая группировка сформированного массива показателей по аналогу с описанной классификацией КРІ: по результатам, затратам, по функционированию, производительности и эффективности труда.

Учитывая характерные особенности показателей в области управления персоналом, мы предлагаем ввести внутреннюю группировку библиотеки КРІ (в рамках рассматриваемой перспективы) по таким параметрам, как обучение, кадровое обеспечение и результативность труда. Именно эти показатели целенаправленно и всесторонне отражают деятельность организации и являются оценкой интегрального показателя качества персонала предприятия. В табл. 2 приведена выборка показателей по каждой группе.

Таблица 2. Группировка базовых показателей КРІ для оценки интегрального показателя качества персонала

Обучение	Кадровое обеспечение	Результативность
1	2	3
Выполнение мероприятий по индивидуальным или групповым планам развития	Валидность оценки персонала	Влияние сотрудника на его КРІ
Затраты на обучение персонала	Доля инициативных сотрудников	Коэффициент выполнения бюджета по фонду оплаты труда

1	2	3
Продвижение сотрудников из пула талантов (резерва)	Разница существующих окладов между рынком труда и политикой компании	Производительность труда
Процент неявки на учебные программы (учебный абсентеизм)	Качество подбора персонала	Эффективность деятельности персонала
Процент программ, оцениваемых по различным уровням модели Киркпатрика / Филлипса	Стоимость подбора персонала	Доля ФОТ в себестоимости продукции
Распространенность индивидуальных планов развития внутри компании	Среднесписочная численность персонала	Отношение темпов прироста ФОТ к темпам прироста производительности труда
Удельный вес сотрудников с высоким управленческим потенциалом	Движение персонала	Выручка на 1 руб. зарплаты
Удельный вес штата отдела по обучению	Коэффициент текучести кадров	Чистая прибыль на 1 руб. зарплаты
Удовлетворенность персонала пройденным обучением	Количество уволенных сотрудников	Эффективность службы управления персоналом
Управленческие позиции без готовых кандидатов на замещение	Коэффициент оборота персонала по приему	Индекс качества персонала
Часы обучения на одного сотрудника	Количество принятых на работу	Эффективность системы оплаты труда
Затраты на обучение одного сотрудника в год	Коэффициент оборота персонала по выбытию	Качество системы оплаты труда
Обученность руководителя по созданию и управлению командой	Количество уволившихся	Гармонизация окладов
Обученность менеджеров по созданию и управлению командой	Коэффициент постоянства состава сотрудников	Эффективность управления командой
Оценка бизнес-процесса адаптации персонала	Количество сотрудников, проработавших полный год	Рентабельность персонала
Процент обученных наставников	Использование фонда рабочего времени	Качество системы грейдов

Показатели КРІ из группы «Обучение» позволяют определить объем средств, затраченных на обучение сотрудников предприятия, оценить уровень обучения / квалификации работников, проанализировать отдачу от проведенного обучения (семинаров, аттестации, новых обучающих программ), а также оценить удовлетворенность персонала и руководства от нововведений в данной области.

Группа показателей «Кадровое обеспечение» отражает движение персонала с учетом его качества и затрат на подбор, включая количество принятых, уволенных, уволившихся и т.д., что позволяет принимать грамотные решения при поиске / приеме, адаптации новых сотрудников, а также при создании новых вакансий.

Показатели группы «Результативность» отражают использование трудовых ресурсов, изменение производительности труда, а также позволяют проводить мониторинг чистой прибыли на 1 руб. заработной платы сотрудника, рентабельности персонала, индекса качества персонала, что важно как для руководства предприятия, так и для налоговых служб и Росстата.

Приведенная классификация показателей дает реальную возможность оценить качество персонала с различных сторон деятельности предприятия, позволяя выбирать каждый раз показатели эффективности, которые в большей степени соответствуют поставленной задаче. Важной составляющей приведенной классификации является то, что с ее помощью можно перейти к алгоритму расчета показателя качества персонала на базе выборки значимых для организации показателей КРІ по каждой из выделенных групп.

Таким образом, интегрированный показатель качества персонала может быть представлен в виде индикатора, характеризующего в целом производственный и/или бизнес-процесс и представляющего свертку параметров, отражающих уровень управления персоналом.

Общий вид формулы для расчета интегрального показателя качества персонала:

$$K_{\text{кп}} = K_o * \xi_o + K_k * \xi_k + K_p * \xi_p,$$

где  $K_{\text{кп}}$  – интегральный показатель качества персонала,  
 $K_o$  – индикатор обучения персонала,  
 $K_k$  – индикатор кадровой обеспеченности организации,  
 $K_p$  – индикатор результативности персонала,  
 $\xi_o, \xi_k, \xi_p$  – веса, характеризующие значимость определенного индикатора оценки качества персонала.

Показатели  $K_o, K_k, K_p$  в свою очередь представляют индикаторы, полученные в ходе свертки выбранных показателей КРІ, отражающих соответственно обучение, кадровую обеспеченность и результативность персонала.

С учетом этого общая формула расчета интегрального показателя качества персонала имеет следующий вид:

$$K_{\text{кп}} = \frac{\sum_{i=1}^n Ko_i}{n} * \xi_o + \frac{\sum_{j=1}^m Kk_j}{m} * \xi_k + \frac{\sum_{r=1}^k Kpr_r}{k} * \xi_r,$$

где  $n$  - количество  $i$ -х показателей в свертке по разделу «Обучение»,  
 $m$  - количество  $j$ -х показателей в свертке по разделу «Кадровое обеспечение»,

$K$  – количество  $r$ -х показателей в свертке по разделу «Результативность».

Для практического удобства при расчетах следует выделять от 3 до 5 КРІ в каждой группе показателей. Большое количество КРІ делает систему громоздкой как для тех, кто занимается подсчетом результатов, так и для сотрудников, и может стать демотивирующим фактором<sup>2</sup>. При этом вес каждого показателя  $\xi$  может различаться. Он определяется индивидуально для каждой организации и каждой категории сотрудников.

Предложенный алгоритм был опробован при расчете интегрального показателя качества персонала на промышленных предприятиях России. В табл. 3 дан пример расчета данного показателя в динамике за 7 лет по одному из базовых предприятий судостроительной отрасли. Экспертная оценка специалистов позволила определить следующее распределение весов для разных групп показателей качества персонала:  $\xi_o = 0,3$ ,  $\xi_k = 0,3$ ,  $\xi_r = 0,4$ .

**Таблица 3. Динамика расчетного интегрального показателя качества персонала для судостроительного предприятия «Адмиралтейские верфи», 2006-2012 гг.**

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Индекс уровня обучения $Ko$	0,610	0,629	0,682	0,700	0,750	0,800	0,850
$Ko * \xi_o$	0,183	0,189	0,205	0,210	0,225	0,240	0,255
Индекс уровня кадровой обеспеченности $Kk$	0,098	0,068	0,044	0,047	0,051	0,076	0,049
$Kk * \xi_k$	0,030	0,020	0,013	0,014	0,015	0,023	0,015
Индекс результативности персонала $Kp$	0,272	0,229	0,237	0,249	0,225	0,228	0,282
$Kp * \xi_r$	0,109	0,092	0,095	0,100	0,090	0,091	0,113
Интегральный показатель качества персонала $K_{\text{кп}}$	0,980	0,926	0,963	0,996	1,027	1,105	1,181

Приведенные расчеты позволили проследить динамику интегрального показателя качества персонала предприятия и сделать выводы о том, что за последние 7 лет качество персонала предприятия «Адмиралтейские верфи» неуклонно растет за счет повышения компьютерной грамотности, сокращения текучести кадров, а также с учетом повышения выработки одного сотрудника.

Таким образом, практическое применение алгоритма позволяет не только вести мониторинг эффективности системы управления персоналом на предприятии, но выявлять ключевые факторы, определяющие уровень качества персонала. Повышается роль КРІ по перспективе «Персонал и системы», которые в рамках данного подхода рассматриваются к качеству первичных оценочных показателей кадровой обеспеченности, профессиональной подготовки и обучения персонала, производительности труда, одновременно оставаясь стимулом к продуктивной и качественной работе, мотивируя коллектив в целом и каждого сотрудника на конечный результат работы.

### Примечания

<sup>1</sup> Архимова Н.И., Поморцева И.М., Седова О.Л. Кадровая политика как фактор стратегического развития университета // Вестник РГГУ. 2013. № 6 (107). С. 43.

Arhipova N.I., Pomortseva I.M., Sedova O.L. Kadrovaja politika kak faktor strategicheskogo razvitiya universiteta // Vestnik RGGU. 2013. № 6 (107). S. 43.

<sup>2</sup> Кубатиева Ф.Б. КРІ – каждому по способностям // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. 2009. № 10.

Kubatjeva F.B. KPI – kazhdomu po sposobnostjam // Kadrovaja sluzhba i upravlenie personalom predpriyatija. 2009. № 10.

## ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ФАКТОР КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ

(Статья подготовлена при поддержке РГНФ, грант №12-02-00312

«Модернизация и человеческий потенциал России:  
социально-экономический аспект»)

Демографический фактор, рассматриваемый как в количественном, так и качественном аспектах, лежит в основе инновационного роста. В современной России экономическая и социальная компоненты развития не только противостоят друг другу, но сохраняется ситуация, при которой социальная составляющая тормозит и блокирует экономические преобразования. Эти процессы сказываются прежде всего на демографическом состоянии страны.

### Динамика воспроизводства населения

В начале первого десятилетия XXI в. в абсолютном большинстве российских регионов наблюдалась естественная убыль населения. Наибольшие потери пришлось на 1999 г., когда сокращение численности превысило 0,9 млн человек. В 2005 г. началось поступательное улучшение демографических показателей. Если сравнить рождаемость в 2006 г. и в последующие 6 лет, т.е. до 2012 г., то видно, что за этот период родилось на 1380 тыс. детей больше, чем при сохранении показателей 2006 г. Пик рождений в период 2007-2012 гг. пришелся на 2010 г., когда родилось на 310 тыс. младенцев больше, чем до начала действия новых законодательных мер. В 2012 г. число новорожденных превысило показатели 2005 г. на 287 тыс.<sup>1</sup>. По рождаемости на 1000 человек населения в 2012 г. РФ вплотную приблизилась к уровню 1990 г. По мнению ученых<sup>2</sup>, показатели рождаемости выглядят прилично. Например, в Японии суммарный коэффициент рождаемости составляет 1,3, в Германии и Италии – 1,4, в Испании – 1,5, в России – 1,62. Смертность превышает рождаемость только в Японии. В других странах при низких показателях рождаемости наблюдается небольшой прирост населения из-за иной картины в области смертности населения.

Смертность как составляющая процесса воспроизводства населения оставалась вплоть до 2005 г. очень высокой. С 2007 г. началось ее заметное сокращение (с 14,6‰ до 13,3‰ в 2012 г.), однако уровень младенческой смертности у нас выше в 2-2,5 раза, а смертность для всех возрастов примерно на 48% больше, чем в развитых странах. В государствах с сопоставимой возрастной структурой населения смертность на 1000 жителей составляет 9‰. Если бы в России эти показатели были на уровне европейских, то только в 2012 г. удалось бы сохранить примерно 600 тыс. жизней. Проблема усугубляется тем, что почти половину общего числа умерших (48%) у нас составляют люди трудоспособного возраста.

В динамике процесса воспроизводства населения России можно выделить три периода: первый совпал с 1992-1997 гг. и отмечен нарастанием депопуляции, для второго – 1998-2005 гг. – характерна наиболее высокая убыль, третий период – с 2006 по 2012 гг. – период существенного сокращения смертности и роста рождаемости. Еще в 2005 г. естественная убыль населения составляла –847 тыс. человек. В ноябре 2012 г. произошло изменение тренда: получен некоторый прирост населения за счет превышения рождаемости над смертностью, составивший +4,6 тыс. человек. Однако в декабре 2012 г. прирост населения снова стал отрицательным (–2,5 тыс.). Отметим, что впервые за последние 20 лет рождаемость сравнялась со смертностью, хотя ситуация остается неопределенной. Существенное отставание от развитых стран в области снижения смертности естественно сказывается на показателях ожидаемой продолжительности жизни (ОПЖ). В 2009 г. разрыв составлял 15,2 года для мужчин и 8,7 лет для женщин. Сохраняется и территориальный разброс показателей продолжительности жизни, который в 2010 г. составлял более 22 лет для мужчин и 17 лет для женщин. В 2011 г. ОПЖ несколько увеличилась, однако разрыв в сравнении с экономически развитыми странами остается высоким. Например, в Германии для мужчин ОПЖ составляла 78,0 лет, а в РФ лишь 64 года. Для женщин ожидаемая продолжительность жизни в этот период в РФ 75,6 лет, в Германии – 83,0 года<sup>3</sup>.

Устойчивой зависимостью является низкий уровень жизни и ее низкая продолжительность. Однако не во всех развитых субъектах РФ экономический рост реализовался в продолжительности жизни населения<sup>4</sup>.

Главным для нашей страны остается вопрос об устойчивом преодолении депопуляции<sup>5</sup>.

Модернизация демографических процессов определяет современный тип и режим естественного воспроизводства населения. В отношении рождаемости во втором десятилетии XXI в. следует иметь в виду следующие обстоятельства<sup>6</sup>:

1) созданная в 1980-90 гг. демографическая волна подняла число родившихся в 1983-1987 гг. до 2,4-2,5 млн в год, а в 1996-2001 гг. эти показатели снизились до 1,2-1,3 млн в год. В связи с этим в 2020 г. численность женщин репродуктивного возраста, как ожидается, будет меньше сегодняшней почти на 5 млн;

2) распространение более высокого возраста матери в модели рождаемости, что происходило все первое десятилетие текущего века;

3) увеличение числа новорожденных в 2007-2012 гг. отчасти связано со сдвигом тайминга рождений и полной реализацией репродуктивных установок населения, а вовсе не с увеличением потребности в детях;

4) процесс демографического старения продолжает оказывать влияние на социально-демографическую структуру общества, в том числе на ее семейную составляющую.

### Высокая смертность как социальный вызов

В анализе смертности основного внимания требует темп ее сокращения и изменение структуры. В России за последние 10 лет смертность от сердечнососудистых заболеваний снизилась в 1,5 раза. В 2012 г. от болезней системы кровообращения умерли 55% общего числа, от новообразований – второй по значимости причины смертности – 15%. Однако еще 10 лет назад в отдельных странах смертность от болезней кровообращения, благодаря успехам в этом направлении, переместилась на 2-е место. По мнению А.Г. Аганбегяна, чтобы выйти на уровень развитых стран даже десятилетней давности, необходимо снизить смертность от сердечнососудистых заболеваний в 3,3 раза.

Что препятствует решению этих проблем? Первое и самое существенное – это переход от здравоохранения к коммерциализации медицинских услуг, когда определяющим является не сохранение здоровья человека, а доход потребителя, позволяющий оплатить услуги. Снизилась доступность медицинской помощи. Сокращение сети больниц привело в 2011 г. к уменьшению на треть (32%) числа коек на душу населения. Свернута сеть районных больниц в сельской местности, произошел демонтаж амбулаторно-поликлинических учреждений. Доступность медицинской помощи в АПУ на селе резко сократилась по сравнению с городом. Резко уменьшилось строительство больниц. В 2010 г. при сокращении числа больниц вдвое из оставшихся 41,8% зданий больничных учреждений и АПУ находились в аварийном состоянии или требовали реконструкции или капитального ремонта. Из-за удаленности лечебных учреждений 38 млн человек оказались лишены своевременной медицинской помощи. Произошло расслоение регионов по душевому расходу на здравоохранение. Как отмечают исследователи, «реальность России, не имеющая ничего общего с социальной системой и экономическими возможностями европейских стран, неизбежно делает рынок медицинских услуг механизмом апартеида»<sup>7</sup>. Между тем высокий уровень смертности тормозит экономическое развитие нашей страны.

### Здоровье как качественная характеристика

Сегодня все большее значение приобретают качественные характеристики населения: здоровье, образовательно-квалификационный потенциал, уровень социальной сплоченности, солидарности. Состояние индивидуального здоровья в России (впрочем, как и популяционного) характеризуется нисходящей динамикой с ежегодным падением в пределах от 0,05 балла при общем резерве сегодня чуть выше 3. Интенсивность снижения потенциала здоровья детей существенно выше средней тенденции: здоровье детей ниже здоровья родителей, а состояние внуков, т. е. детей наших детей, – еще плачевнее. Член-корреспондент РАН Н.М. Рима-шевская<sup>8</sup> сделала обоснованный вывод о том, что сегодня **проблемы**

**заболеваемости перемещаются с групп престарелых в группы детей и молодежи**, которые, вступая в фертильный возраст, воспроизводят больных. Больные рожают больных так же, как бедные бедных. Общество все глубже втягивается в некую социальную воронку нездоровья. Среди причин подобных трендов решающее значение имеет биологический фон развития прежде всего здоровье родителей. Особенно велико влияние отклонений в состоянии женщин во время беременности, что напрямую связано со здоровьем детей, главным образом в период раннего детства. Наличие анемии, которой страдают от 30 до 40% будущих матерей, приводит к рождению детей с ослабленным иммунитетом<sup>9</sup>.

Анализ существующей ситуации позволяет сделать следующие выводы:

- необходимо различать количество рождений и качество новорожденных;
- динамика смертности и динамика здоровья, имея высокую корреляцию, отличаются трендом: при росте количества родившихся возможно частичное ухудшение здоровья, что ведет к росту инвалидности;
- каждое последующее поколение оказывается менее здоровым, чем предыдущее;
- генетическая уязвимость новых поколений, здоровье которых не улучшается в течение жизненного цикла;
- снижение трудовой мотивации из-за сверхзанятости, вызванной низкой оплатой труда<sup>10</sup>.

### Важнейшие факторы здоровья нации

Анализ социально-экономических факторов, определяющих здоровье, показывает, что в их основе лежит **материальная обеспеченность населения, масштабы бедности и социальной поляризации:**

- генетическая уязвимость новых поколений, здоровье которых не улучшается в течение жизненного цикла;
- снижение трудовой мотивации из-за сверхзанятости, вызванной низкой оплатой труда;
- доминирование экономических целей развития (увеличение темпов роста национального богатства) над гуманитарными ценностями (ценность индивидуального человека), что заставляет конвертировать здоровье в доход;
- 10% работающих получают заработок ниже прожиточного минимума (ПМ), более 40% работников не могут обеспечить своим заработком себя и своего ребенка на уровне не ниже ПМ;
- вопреки утверждениям официальной статистики доля семей за границей бедности – более 30%;
- социальная поляризация продолжает нарастать и составляет сегодня 1:17;



- минимальная оплата труда в России в 5-7 раз ниже, чем в Европе, и в 10 раз ниже, чем в США.

По среднему варианту демографического прогноза Росстата, общий коэффициент рождаемости к 2025 г. снизится до 9,1‰<sup>11</sup>. Оптимистический прогноз основан на совмещении двух разнонаправленных задач: переходе к экономике, основанной на знаниях, и фактическом преобладании модели двух-трехдетной семьи в России. Последнее требует изменения социальной роли женщины в репродуктивном возрасте, которое отчасти происходит под влиянием властных структур. Для примера сошлемся на установление материнского (семейного) капитала (МСК).

Анализ эффективности использования МСК позволяет сделать два вывода: во-первых, сдвиги относительно увеличения рождаемости есть, но они весьма малы: произошло увеличение вторых рождений и уменьшение доли нерожавших женщин; во-вторых, в МСК не учитываются многие факторы, в том числе трудовая занятость женщин репродуктивного возраста.

### Причины смены социальной парадигмы

Смена парадигмы социальной политики, включающей демографическую и семейную (пронаталистскую), обусловлена следующими причинами:

- 1) жизнеспособность нации характеризуется низкими показателями ожидаемой продолжительности жизни, ухудшением здоровья, в том числе беременных женщин, детей и молодежи, высоким уровнем смертности;

- 2) уменьшение численности детей и молодежи непосредственно вызывает трудности инновационной модернизации экономики и реализации нового уклада хозяйственной жизни, основанного на быстрой смене технологий;

- 3) необходимость всесторонней поддержки семьи как узлового социального института снижает фрустрацию и социальную нестабильность, выступает опорой становления «частного» человека.

Поскольку матримониальные, репродуктивные, самосохранительные процессы, как правило, формируются в семье, при решении проблем воспроизводства населения принципиальная роль принадлежит семейным структурам. Их динамика в России характеризуется:

- ростом доли неполных семей из-за возросшего числа разводов, внебрачной рождаемости и овдовения;
- сокращением доли многодетных семей, переход к семьям, состоящим из 2 и 3 человек;
- уменьшением среднего числа детей в семье;
- ростом удельного веса сложных семей, супругов или матерей с детьми, проживающих совместно с родителями и / или другими родственниками из-за жилищных проблем<sup>12</sup>.

Грамотная социально-демографическая политика основана на глубоком и системном изучении семейной структуры населения. Так, в период 1939-2010 гг. наблюдалась долговременная тенденция сокращения среднего размера семьи. В 2010 г. она была зафиксирована на отметке 3,1 человека. В большей степени это коснулось сельского населения, средний размер семей которого за указанный период уменьшился на 23%.

Демографическая структура населения выступает определяющей компонентой социально-экономического развития. При ее анализе на макроуровне выделяются наиболее общие тенденции и закономерности демографической динамики, на микроуровне – уровне семьи (домохозяйства) раскрывается потенциал, выявляются возможности адаптироваться за счет многообразных внутренних и внешних связей.

В этих обстоятельствах решающими направлениями радикального маневра в области социальной политики становятся следующие:

- 1) активизация демографических действий, включая реформирование объема, структуры и порядка выплат МСК;

- 2) разработка комплекса программ, направленных на укрепление здоровья всех возрастных групп;

- 3) кратное увеличение оплаты труда с учетом того, что рост доходов позволит гражданам активно участвовать в финансировании социальных мероприятий<sup>13</sup>, что является распространенной практикой в развитых странах.

Перемены, охватывающие все типы демографического поведения, ведут к смене типа воспроизводства населения. Сущность демографического перехода состоит в воссоздании новой парадигмы смены поколений людей – стабилизации рождаемости и снижении смертности, что ведет к увеличению продолжительности жизни новых поколений.

Демографическая модернизация к концу XX в. в России осталась незавершенной<sup>14</sup>. Но нельзя не видеть, что в начале 1990-х гг. в стране начался обратный эпидемиологический переход. Его вызвали деградация структуры экономики под влиянием либеральных представлений («рынок решает все»); ухудшение социальной структуры, отразившейся на резком расслоении населения и росте числа бедных; качественное ухудшение социальных институтов, в том числе в сфере здравоохранения. Появились иные, отличные от советского периода механизмы роста смертности и деградации ее качественной структуры. Основным источником потерь «стало нарастание маргинальных слоев населения и увеличение преимущественно в них рисков смертности от экзогенных и внешних причин»<sup>15</sup>. Из всех условий демографической модернизации важнейшим является создание благоприятной среды развития человека.

## Примечания

- <sup>1</sup> Информация о социально-экономическом положении России. 2012 г.: январь-декабрь (опубликовано 25.01.2013 г.). [http://www.gks.ru/bgd/free/B12\\_00/IssW-WW.exe/Stg/dk12/8-0.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B12_00/IssW-WW.exe/Stg/dk12/8-0.htm) Информатсия о sotsialno-ekonomicheskom položhenii Rossii. 2012 g.: yanvar-dekabr (opublikovano 25.01.2013 g.).
- <sup>2</sup> *Аганбегян А.Г.* Преодоление депопуляции в России. Впервые за последние 20 лет рождаемость сравнялась со смертностью // Экономически стратегии. 2013. № 2. *Aganbegyan A.G.* Preodolenie depopulyatsii v Rossii. Vpervye za poslednie 20 let rozhdaemost sravnyalas so smertnostyu // Ekonomicheski strategii. 2013. №2.
- <sup>3</sup> Демографический ежегодник России. 2012 г. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1137674209312](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1137674209312) Demograficheskiy ezhegodnik Rossii. 2012 g.
- <sup>4</sup> Демографическое настоящее и будущее России / под ред. В.Ф. Колбанова, Л.Л. Рыбаковского. М.: Экон-информ, 2012. С. 104-106. Demograficheskoe nastoyashchee i budushchee Rossii / pod red. V.F. Kolbanova, L.L. Rybakovskogo. M.: Ekon-inform, 2012. S. 104-106.
- <sup>5</sup> *Римашевская Н.М., Доброхлеб В.Г.* Три направления совершенствования демографической и семейной политики в современной России // Народонаселение. 2013. № 1. *Rimashevskaya N.M., Dobrokhleb V.G.* Tri napravleniya sovershenstvovaniya demograficheskoy i semeynoy politiki v sovremennoy Rossii // Narodonaselenie. 2013. № 1.
- <sup>6</sup> Россия: модернизация системы управления обществом. Социальная и социально-политическая ситуация в России в 2011 г. М.: ИСПИ РАН, 2012. Rossiya: modernizatsiya sistemy upravleniya obshchestvom. Sotsialnaya i sotsialno-politicheskaya situatsiya v Rossii v 2011 g. M.: ISPI RAN, 2012.
- <sup>7</sup> *Братчиков С., Кара-Мурза С.* От здравоохранения к продаже медицинских услуг // Экономический стратегии. 2013. № 2. *Bratchikov S., Kara-Murza S.* Ot zdravookhraneniya k prodazhe meditsinskikh uslug // Ekonomicheski strategii. 2013. № 2.
- <sup>8</sup> *Римашевская Н.М.* Дети и молодежь новой России // Народонаселение. 2012. № 3. *Rimashevskaya N.M.* Deti i molodezh novoy Rossii // Narodonaselenie. 2012. № 3.
- <sup>9</sup> Состояние здоровья беременных, рожениц, родильниц и новорожденных. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/healthcare/#> Sostoyanie zdorovya beremennykh, rozhenits, rodilnits i novorozhdennykh.
- <sup>10</sup> *Величковский Б.Т.* Жизнеспособность нации. Взаимосвязь социальных и биологических механизмов в развитии демографического кризиса и изменении здоровья населения России. М.: РАМН, 2012. С. 217-218. *Velichkovskiy B.T.* Zhiznesposobnost natsii. Vzaimosvyaz sotsialnykh i biologicheskikh mekhanizmov v razvitii demograficheskogo krizisa i izmenenii zdorovya naseleniya Rossii. M.: RAMN, 2012. P. 217-218.
- <sup>11</sup> Демографический прогноз до 2030 г. [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/demo/progn3.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/progn3.htm) Demograficheskiy prognoz do 2030 g.
- <sup>12</sup> Семья с детьми в современной России: экономический и социальный портрет / под ред. Л.Н. Овчаровой, Л.М. Прокофьевой. М.: ИСЭПН РАН, 2008. С. 83. Semya s detmi v sovremennoy Rossii: ekonomicheskiy i sotsialnyy portret / pod red. L.N. Ovcharovoy, L.M. Prokofeyov. M.: ISEPN RAN, 2008. P. 83.
- <sup>13</sup> *Аганбегян А.Г.* Нужна ли России смена парадигмы социально-экономического развития? // Экономическая политика. 2012. № 6. *Aganbegyan A.G.* Nuzhna li Rossii smena paradigmy sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya? // Ekonomicheskaya politika. 2012. №6.
- <sup>14</sup> Демографическая модернизация России. 1900-2000 / под ред. А. Вишневого. М.: Новое издательство, 2006. С. 11. Demograficheskaya modernizatsiya Rossii. 1900-2000 / pod red. A. Vishnevskogo. M.: Novoe izdatelstvo, 2006. P. 11.
- <sup>15</sup> *Семенова В.Г.* Обратный эпидемиологический переход в России. М.: ЦСП, 2005. С. – 240-241. *Semenova V.G.* Obratnyy epidemiologicheskiy perekhod v Rossii. M.: TsSP, 2005. P. 240-241.

## СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ТЕРРИТОРИИ

Мы рассматриваем территорию как социально-экономическую систему, обладающую собственными ресурсами и механизмом управления, нацеленным на обеспечение определенного уровня и качества жизни населения. Территория обладает четко очерченными административными границами, постоянно проживающим населением, собственными ресурсами, управлением и стремится к достижению определенной социально-экономической цели. Это может быть страна, край, регион, область, республика, город, село.

Территории выступают в качестве самостоятельных экономических субъектов. Они ведут конкурентную борьбу, соперничают с другими территориями за наращивание экономических активов, составляющих необходимое условие для производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни населения.

Глобализационные процессы обуславливают расширение и обострение конкуренции между территориями. Наша страна особенно болезненно ощутила влияние этих тенденций в условиях мирового кризиса. Так, согласно Отчету о глобальной конкурентоспособности в 2009-2010 гг. Всемирного экономического форума Россия продемонстрировала резкое снижение уровня конкурентоспособности, опустившись с 51-го в 2008 г. на 63-е место из 133 стран<sup>1</sup>. Эти позиции она сохранила и в 2010-2011 гг.<sup>2</sup>

Конкурентоспособность территории определяется прежде всего наличием конкурентных преимуществ. Если в период индустриального развития общества конкурентное преимущество территории определялось наличием природных и производственных ресурсов, т.е. материальных активов, то в современном мире наблюдается рост значимости нематериальных активов. По некоторым оценкам, нематериальные активы в национальном богатстве развитых стран составляют более 80%, тогда как в России данный показатель всего лишь 16%<sup>3</sup>.

Нематериальные активы определяют успех территории в конкурентной среде. Одним из его важных составляющих выступает социальный капитал (СК), который способствует созданию, эффективному распределению и использованию материальных и нематериальных активов территории.

Перед каждой территорией стоит задача идентифицировать и оценить объем социального капитала с целью его увеличения. Несмотря на всеобщее признание важности этой задачи, единый подход к ее решению отсутствует. В связи с этим целью статьи является определение методического подхода к идентификации и оценке объема социального капитала территории.

Социальный капитал рассматривается как ресурс для получения дополнительной выгоды в различных сферах человеческой деятельности. Он признается одним из основных факторов, способствующих повышению эффективности общественного воспроизводства.

Существует множество определений понятия «социальный капитал». Его рассматривают с точки зрения возможных обладателей: отдельный индивид, организация, государство, общество. Остановимся на содержании данного термина с позиции территории, т.е. на понятии «социальный капитал территории».

Большинство авторов полагают, что сущностной основой социального капитала выступают связи, отношения, контакты между индивидами – членами общества. Однако не всякие межличностные отношения и связи формируют социальный капитал. По мнению французского социолога П. Бурдьё, социальный капитал – это связи особой природы, являющиеся позитивно эмоциональными и построенными на доверии<sup>4</sup>. Важность доверия как одной из составляющих фундамента, на котором строится социальный капитал, не вызывает сомнений. Под доверием мы понимаем ожидание такого поведения участников социально-экономических отношений территории, которое способствует прежде всего повышению уровня и качества жизни. Наряду с доверием выделяются другие элементы социального капитала. Чаще всего это нормы, правила, ценности; реже обязательства, убеждения, ответственность и т.д. Мы считаем, что все эти элементы прямо или косвенно способствуют формированию социального капитала. Важно установить взаимозависимость между ними и характер их влияния на социальный капитал.

Итак, сущностную основу социального капитала составляют межличностные отношения, основанные на доверии. Чем больше таких отношений, тем больше объем социального капитала. Однако для их возникновения недостаточно одного лишь доверия друг к другу. Представляется необходимым элемент, который будет подталкивать индивидов действовать в соответствии с ожиданиями других индивидов. Назовем его ответственностью.

Доверие к индивиду способствует при необходимости возникновение инициативы по созданию с ним определенных отношений. Чтобы эти отношения состоялись, необходимо не только доверие со стороны другого индивида, но и чувство ответственности. Особенно это касается тех случаев, когда второй индивид не ожидает получить личную выгоду от этих отношений (рис. 1). Следовательно, под ответственностью мы будем понимать готовность индивида действовать в соответствии с ожиданиями других членов – участников социально-экономических отношений на данной территории.

Доверие и ответственность – два независимых важных фактора для создания социального капитала (рис. 2). Представляется, что чем больше участников социально-экономических отношений, доверяющих друг

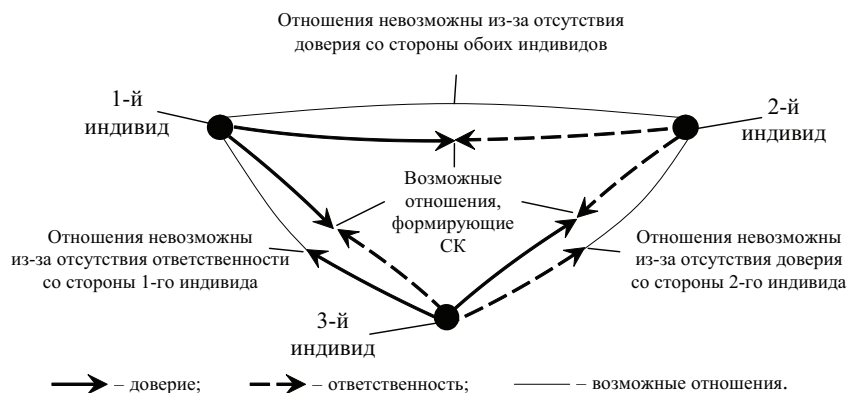


Рис. 1. Необходимые условия для возникновения отношений, формирующие социальный капитал территории

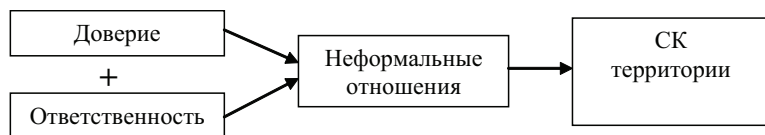


Рис. 2. Формирование социального капитала территории

другу и обладающих чувством ответственности, тем больше будет социальный капитал территории.

Уровень доверия и ответственности между индивидами можно повысить, создавая различные социальные сети. При рассмотрении социальных сетей мы придерживаемся более широкого понятия, которое не ограничивается социальными сетями в Интернете, такими как «Одноклассники», «ВКонтакте». Под социальной сетью понимаем любое сообщество людей, способствующее достижению социально-экономических целей всего коллектива или отдельного индивида-члена этого сообщества. К примеру, это может быть сообщество коренных малочисленных народов Севера, отстаивающие права и интересы при освоении природных ресурсов в местах традиционного проживания; сообщество мигрантов, организованное для поддержки соотечественников в чужой стране.

Предполагается, что доверие и просоциальные нормы поддерживаются и распространяются членством в сетях и различного рода ассоциациях<sup>5</sup>. Они способствуют существованию эффективных норм, позволяют расширить обязательства и ожидания индивидов.

У отдельных авторов социальный капитал отождествляется с совокупностью социальных сетей, имеющих место в обществе. Некоторые исследователи рассматривают социальные сети как форму существования социального капитала.

Социальная сеть сама по себе не является составляющей социального капитала, хотя социальные сети помогают повышать уровень ответственности и доверия в обществе. Социальную сеть следует рассматривать скорее как инструмент для наращивания социального капитала, а не как его содержательную часть.

Социальный капитал территории – это прежде всего совокупность отношений, основанных на доверии и ответственности акторов социально-экономической деятельности. Однако не всякие отношения будут определять социальный капитал территории, а только те, которые способствуют повышению качества и уровня жизни населения.

Итак, социальный капитал территории мы определяем как совокупность неформальных отношений между индивидами, основанные на доверии и ответственности и способствующие получению дополнительной социально-экономической выгоды для данной территории.

Какова же роль таких элементов, как нормы, правила, ценности, обязанности, убеждения, в процессе формирования социального капитала?

Ф. Фукуяма считает, что доверие базируется на принятых в обществе нормах и ценностях<sup>6</sup>. Однако, согласно отдельным источникам, система ценностей, норм, правил, убеждений составляют культуру, сложившуюся в обществе. Фукуяма отмечает значительную роль культурных механизмов в создании и передаче социального капитала. Отсюда следует, что некоторые элементы, представляемые отдельными учеными как составляющие социального капитала, на самом деле образуют другой вид капитала, в частности культурный. Таким образом, выявляется тесная взаимозависимость между социальным и культурным капиталом.

Первичным фактором, влияющим на формирование у индивида доверия и ответственности, представляется человеческий капитал. На зависимость социального капитала от количественных и качественных показателей человеческого капитала указывает в своей работе А.Б. Докторович<sup>7</sup>.

При оценке социального капитала интерес представляют только отношения, которые основаны исключительно на доверии и ответственности. Наряду с этим отношения между индивидами могут строиться и под воздействием таких установленных в обществе механизмов, как правила, законы, нормы. Эти механизмы обозначим как институциональный капитал, который наряду с социальным капиталом способствует получению определенной дополнительной выгоды для территории. Между социальным и институциональным капиталом существует тесная взаимосвязь. Они характеризуются взаимозаменяемостью по отношению друг к другу.

Социальный капитал тесно взаимосвязан с политическими активами. Под политическим капиталом будем понимать совокупность ресурсов политической системы, способствующих социально-экономической выгоде данной территорией.

Социальный капитал предполагает наличие доверия не только между индивидами, но и к власти, готовности индивида действовать не только в соответствии с ожиданиями других членов общества, но и соблюдать законы. При высоком уровне доверия и ответственности требуется меньшее вмешательство государства в экономику и жизнь общества. Эту корреляцию между социальным капиталом и государственным управлением первым отметил Р. Патнем, исследуя провинции Италии<sup>8</sup>.

В некоторых работах затрагивается вопрос, касающийся связи социального и организационного капитала. Под организационным капиталом понимаем совокупность отношений между участниками социально-экономических отношений, которые способствуют координации их деятельности с целью получения дополнительной выгоды территорией. Так, М. Савельева считает, что для развития социального капитала региона необходимы структуры, которые кооперировали бы общественные организации друг с другом и региональной администрацией, создавая своего рода организационные сети<sup>9</sup>.

Прослеживается связь между социальным и информационным капиталом. Одни исследователи рассматривают социальный капитал в качестве источника информации, другие – как дополнительный ресурс, дающий возможность распространять и разделять информацию.

Таким образом, социальный капитал тесно взаимосвязан практически со всеми другими видами нематериальных активов территории (рис. 3).

С одной стороны, социальный капитал территории способствует созданию и их эффективному использованию, с другой стороны, наращивание его объема невозможно в условиях отсутствия других видов капитала территории.



Рис. 3. Взаимосвязь социального капитала с другими видами нематериальных активов территории

Выделим важные моменты, которые будем учитывать при разработке подхода к идентификации и оценке социального капитала территории. Во-первых, в основе формирования социального капитала лежит сложившийся уровень доверия и ответственности между субъектами – участниками социально-экономических отношений территории. Во-вторых, на объем социального капитала влияет множество факторов, в частности наличие и состояние человеческого, культурного, политического, институционального, информационного и организационного капитала. В-третьих, социальный капитал территории включает только отношения, которые способствуют получению дополнительной социально-экономической выгоды территории. Чтобы охватить отмеченное, используем системный подход к идентификации и оценке социального капитала территории (рис. 4).

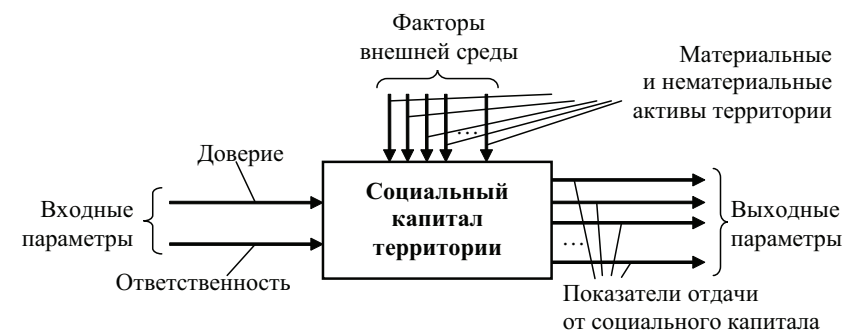


Рис. 4. Модель системы «социальный капитал территории»

Оценка должна начинаться с определения уровня доверия и ответственности, установившихся среди участников социально-экономической деятельности территории. Уровень доверия и ответственности мы рассматриваем как входные параметры, влияющие на социальный капитал территории.

Для оценки уровня доверия в обществе, как правило, используют метод опроса. Так, по результатам анкетирования EVS (European Values Survey) высокий уровень доверия наблюдается в странах Скандинавии и Нидерландах, где более половины опрошенных ответили, что доверяют большинству людей. Россия относится к категории стран с низким уровнем доверия, значение данного показателя составляет менее 26%<sup>10</sup>.

Часть исследований социального капитала – это выявление уровня общего доверия и степени участия населения в деятельности добровольных ассоциаций. Эти показатели позволяют определить сложившийся уровень доверия в обществе прямо или косвенно. Кроме того, наряду с уровнем доверия необходимо оценить уровень ответственности в рассматриваемом обществе, используя метод опроса.



Далее выявляется отдача от использования социального капитала, которая в конечном счете отражается в показателях, определяющих социально-экономическое развитие территории. Отдача от социального капитала – это выходной параметр, который труднее всего оценить, так как на уровень развития территории влияет множество факторов. Кроме того, наблюдается тесная взаимосвязь социального капитала с другими видами нематериальных ресурсов, совместное использование которых с учетом их взаимного влияния, зависимости и дополняемости может дать хороший синергетический эффект. Данное направление недостаточно изучено и требует исследований.

Полагаем, что системный подход, предполагающий оценку значений входного и выходного параметров, а также учет влияния других экономических активов позволят точно оценить социальный капитал территории и наметить пути его увеличения.

## Примечания

<sup>1</sup> *Важенин С.Г., Важенина И.С., Берсенов В.Л.* Самореализация территории в экономическом пространстве. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2009.

*Vazhenin S.G., Vazhenina I.S., Bersenev V.L.* Samorealizacija territorii v jekonomicheskom prostranstve. Ekaterinburg: Institut jekonomiki UrO RAN, 2009.

<sup>2</sup> *Важенин С.Г., Важенина И.С.* Идентификация и оценка территориальной конкуренции // Экономика региона. 2012. № 1.

*Vazhenin S.G., Vazhenina I.S.* Identifikacija i ocenka territorial'noj konkurencii // Jekonomika regiona. 2012. № 1.

<sup>3</sup> *Болдов О.Н.* Взаимосвязь экономического роста и динамики национального богатства с учетом неимущественного капитала // Проблемы прогнозирования. 2010. № 2.

*Boldov O.N.* Vzaimosvjaz' jekonomicheskogo rosta i dinamiki nacional'nogo bogatstva s uchetom neveshhestvennogo kapitala // Problemy prognozirovaniya. 2010. № 2.

<sup>4</sup> *Бурдые П.* Социальное пространство: поля и практики. М.: Институт экспериментальной социологии. СПб.: Алетейя, 2005.

*Burd'e P.* Social'noe prostranstvo: polja i praktiki. M.: Institut jeksperimental'noj sociologii. SPb.: Aletejja, 2005.

<sup>5</sup> *Полищук Л., Меняшев Р.* Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. 2011. № 12.

*Polishhuk L., Menjashev R.* Jekonomicheskoe znachenie social'nogo kapitala // Voprosy jekonomiki. 2011. № 12.

<sup>6</sup> *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, 2006.

*Fukujama F.* Doverie: social'nye dobrodeteli i put' k procvetaniju. M.: AST, 2006.

<sup>7</sup> *Докторович А.Б.* Социальный потенциал как предмет системного исследования // Россия и современный мир. 2007. № 3.

*Doktorovich A.B.* Social'nyj potencial kak predmet sistemnogo issledovanija // Rossija i sovremennij mir. 2007. № 3.

<sup>8</sup> *Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.* Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, NY: Princeton University Press, 1993.

<sup>9</sup> *Савельева М.* Социальный капитал в регионе: содержание и формы проявления // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 6.

*Savel'eva M.* Social'nyj kapital v regione: sodержanie i formy projavlenija // Problemy teorii i praktiki upravlenija. 2008. № 6.

<sup>10</sup> *Адам Ф., Подменик Д.* Социальный капитал в европейских исследованиях // Социс. 2010. № 11.

*Adam F., Podmenik D.* Social'nyj kapital v evropejskih issledovanijah // Socis. 2010. № 11.

## РЕЙТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В разные исторические периоды, благодаря потребительской кооперации (ПК), формировался новый облик сел и создавались возможности для их развития. В 1990-е гг. в условиях дефицита товаров и перехода к рыночной экономике именно потребкооперация поддерживала жизнедеятельность крупных городов, обеспечивая их продовольствием. Современный период стал весьма сложным для потребительской кооперации: не во всех регионах удалось сохранить ее потенциал и найти место на рынке и в предпринимательской деятельности. Несмотря на рост основных показателей деятельности потребительской кооперации в России, отметим разную активность у отдельных потребсоюзов.

Цель нашего исследования – оценить текущее состояние потребительской кооперации России и провести рейтинговый анализ потребсоюзов Сибирского федерального округа (СФО).

За 2011 г. организациями потребительской кооперации системы Центросоюза (ЦС) закуплено, переработано, реализовано товаров, оказано услуг и выполнено работ на сумму 239293 млн руб.<sup>1</sup> (табл. 1).

Основной и наиболее прибыльной отраслью хозяйственной деятельности потребительских союзов остается розничная торговля, которая составляет 69,4% совокупного объема деятельности и приносит 32,1% прибыли.

Степень целостности потребительской кооперации зависит от развития не только входящих в нее отраслей, но и отдельных организаций, которые связаны между собой единой целью – удовлетворять материальные и иные потребности пайщиков.

Сибирский федеральный округ занимает 30,1% территории России, на его долю приходится 13,5% населения страны. На территории СФО функционируют 5833 кооперативных магазина, из которых 5200, или 89,15%, расположены в сельской местности.

По совокупному объему деятельности потребительские союзы СФО находятся на 4-м месте. Однако данная оценка не может объективно отразить результаты деятельности потребсоюзов Сибири.

Сравнительная рейтинговая оценка результатов деятельности потребсоюзов по системе относительных показателей отражает их эффективность.

*Рейтинг* – присвоение оцениваемому объекту определенного места в группе аналогичных объектов согласно величине какого-либо показателя<sup>2</sup>. На основании процедуры рейтингования формируется база данных, удобная для сопоставительного анализа отдельных организаций с целью повышения эффективности их деятельности.

Отрасль	ЦС, млн руб.	Удельный вес отрасли, %	СФО, млн руб.	Доля СФО в показателях ЦС, %
Совокупный объем деятельности	239293,0	100,0	29921,0	12,5
в т.ч. по отраслям:				
розничная торговля	166182,3	69,4	22145,9	13,3
оптовая торговля	10875,2	4,5	681,3	6,3
общественное питание	14366,9	6,0	1573,2	11,0
закупки сельхозпродуктов, сырья и дикорастущих	22178,4	9,3	2670,6	12,0
промышленность	20487,5	8,6	2370,0	11,6
платные услуги населению	5202,8	2,2	479,9	9,2

Рейтинговая оценка включает три группы показателей:

- оценка экономической эффективности деятельности потребсоюзов (экономический рейтинг  $R_{эк}$ );
- оценка выполнения социальных задач (социальный рейтинг  $R_{соц}$ );
- комплексная оценка результатов деятельности (социально-экономический рейтинг  $R_{соц. эк}$ ).

$$R_{соц. эк} = R_{соц} + R_{эк}$$

Для определения экономического рейтинга используем следующую систему показателей: рентабельность оборота, оборот на одного работника, оборот на 1 кв. м торговой площади, фондоотдача, затратноотдача, скорость обращения оборотных средств. Возможно включение других показателей, позволяющих оценить экономическую эффективность деятельности потребсоюзов<sup>3</sup>.

Для определения социального рейтинга рассчитывались следующие показатели: процент кооперирования населения, удельный вес занятых в системе потребительской кооперации, объем оказанных услуг в расчете на одного сельского жителя, закупки в расчете на 1 сельского жителя, льготы в расчете на одного сельского жителя, доля оборота потребительской

кооперации в обороте обслуживаемой территории и другие показатели, отражающие эффективность социальной деятельности потребсоюзов. Выбор показателей для оценки социально-экономической деятельности ограничен статистическими данными для их расчета.

Показатели для оценки экономической эффективности деятельности потребсоюзов СФО представлены в табл. 2<sup>4</sup>.

**Таблица 2. Система показателей для оценки экономической эффективности деятельности потребсоюзов СФО в 2011 г.**

Потребсоюз	Оборот на 1 работника, тыс. руб.	Оборот на 1 кв. м торговой площади, тыс. руб.	Рентабельность оборота, %
Бурятский	1781,1	97779,7	0,1
Тувинский	1094,0	21289,9	–
Хакаский	1357,2	38605,5	1,6
Алтайский	1424,3	47211,5	0,8
Иркутский	1175,9	48584,0	–
Кемеровский	1734,2	77311,8	1,9
Новосибирский	1499,2	45408,5	1,3
Омский	1528,1	27738,4	0,8
Томский	1537,4	48963,6	–
Забайкальский	1193,2	58783,3	1,7

Показатели для оценки социальной эффективности деятельности потребсоюзов СФО представлены в табл. 3<sup>5</sup>.

Для рейтинговой оценки использован метод «Паттерн». Он отличается простотой, вместе с тем полученные оценки адекватно отражают изучаемые явления и дают важную информацию об исследуемом объекте<sup>6</sup>.

Рейтинговая оценка для каждого потребсоюза определяется по следующей формуле:

$$R_k = \text{Сумма } (r/r \text{ max})/n,$$

где  $R_k$  – рейтинговая оценка для каждого потребсоюза;

$r$  – показатель уровня социально-экономического развития каждого потребсоюза;

$r \text{ max}$  – максимальное значение по каждому показателю среди всех потребсоюзов.

$n$  – количество показателей.

**Таблица 3. Система показателей для оценки социальной эффективности деятельности потребсоюзов СФО в 2011 г., %**

Потребсоюз	Доля кооперирования населения	Доля обслуживаемой территории в обороте	Удельный вес занятых в ПК
Бурятский	1,4	1,8	1,8
Тувинский	1,5	2,6	2,6
Хакаский	1,7	0,7	1,1
Алтайский	0,9	2,5	4,3
Иркутский	1,7	0,8	1,2
Кемеровский	1,1	0,9	1,5
Новосибирский	2,5	1,8	4,9
Омский	1,9	0,5	0,3
Томский	1,1	1,1	0,6
Забайкальский	0,2	0,9	1,0

Из 10 потребсоюзов, включенных в расчет, на первом месте по оценке экономической деятельности находится Кемеровский облпотребсоюз с самой высокой оценкой – 0,92 (табл. 4). 2-е место занимает Забайкальский потребсоюз. Новосибирский облпотребсоюз на 5-м месте. На последних местах Иркутский и Тувинский потребсоюзы.

**Таблица 4. Результаты экономического рейтинга потребсоюзов СФО за 2011 г.**

Потребсоюз	Рейтинговая оценка	Место
Бурятский	0,68	3
Тувинский	0,28	10
Хакаский	0,67	4
Алтайский	0,57	6
Иркутский	0,39	9
Кемеровский	0,92	1
Новосибирский	0,66	5
Омский	0,52	7
Томский	0,45	8
Забайкальский	0,72	2

По результатам социального рейтинга на первом месте – Новосибирский облпотребсоюз. Несмотря на то что по экономическим показателям Тувинский потребсоюз занимает последнее место, по социальному рейтингу он находится на 3-м месте. Забайкальский потребсоюз занимает второе место по экономическому рейтингу, а по социальному – последнее место (табл. 5).

Таблица 5. Результаты социального рейтинга потребсоюзов СФО за 2011 г.

Потребсоюз	Рейтинговая оценка	Место
Бурятский	0,54	4
Тувинский	0,71	3
Хакасский	0,39	6
Алтайский	0,73	2
Иркутский	0,41	5
Кемеровский	0,36	7
Новосибирский	0,90	1
Омский	0,34	8
Томский	0,33	9
Забайкальский	0,21	10

Комплексная рейтинговая оценка позволила выявить лидирующие и отстающие потребсоюзы по результатам социально-экономической деятельности (табл. 6).

Таблица 6. Результаты комплексной рейтинговой оценки потребсоюзов СФО за 2011 г.

Потребсоюз	Рейтинговая оценка	Позиция
1	2	3
Новосибирский	1,56	Лидеры
Алтайский	1,30	
Кемеровский	1,29	
Бурятский	1,22	Потенциальные лидеры
Хакасский	1,06	
Тувинский	0,99	Средние
Забайкальский	0,93	

1	2	3
Омский	0,86	Отстающие
Иркутский	0,80	
Томский	0,78	

По данным табл. 6 лидирующие позиции занимают Новосибирской, Алтайский и Кемеровский потребсоюзы, в числе отстающих – Омский, Иркутский и Томский потребсоюзы.

Применение рейтингового подхода к оценке деятельности организаций потребительской кооперации дало возможность выявить лидирующие потребсоюзы, что позволит обобщить и внедрить передовой опыт успешно работающих организаций, выявить факторы и резервы роста, сохранить все отрасли деятельности потребительской кооперации, повысить эффективность деятельности системы в целом.

#### Примечания

<sup>1</sup> Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации РФ за 2011 г. ЦСРФ, 2012. С.4-10.

*Osnovnye pokazateli social'no-jekonomicheskoj dejatel'nosti potrebitel'skoj kooperacii RF za 2011g.* CSRF, 2012. S. 4-10.

<sup>2</sup> *Попова Н.А., Леоненко Е.И.* Бенчмаркинг как инструмент повышения эффективности деятельности кооперативных организаций. Новосибирск: СибУПК, 2009. С. 41.

*Popova N.A., Leonenko E.I.* Benchmarking kak instrument povyshenija jeffektivnosti dejatel'nosti kooperativnyh organizacij. Novosibirsk: SibUPK, 2009. S. 41.

<sup>3</sup> *Леоненко Е.И., Михайлова Н.А.* Методические аспекты использования экономического рейтинга для оценки корпоративной устойчивости. М.: Экономика и предпринимательство, 2013.

*Leonenko E.I., Mihajlova N.A.* Metodicheskie aspekty ispol'zovanija jekonomicheskogo rejtinga dlja ocenki korporativnoj ustojchivosti. M.: Jekonomika i predprinimatel'stvo, 2013.

<sup>4</sup> Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации РФ за 2011 г.

*Osnovnye pokazateli social'no-jekonomicheskoj dejatel'nosti potrebitel'skoj kooperacii RF za 2011g.*

<sup>5</sup> Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации РФ за 2011 г. С. 142.

*Osnovnye pokazateli social'no-jekonomicheskoj dejatel'nosti potrebitel'skoj kooperacii RF za 2011 g.* S. 142.

<sup>6</sup> Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.Д. Шеремет. М.: ИД РИОР, 2009. С. 233.

*Kompleksnyj analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti: ucheb. posobie / A.D. Sheremet. M.: ID RIOR, 2009. S. 233.*

## СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ (Часть 1)

Главной стратегической целью социально-экономического развития любого города является повышение качества жизни людей. Актуальность решения современных социально-экономических проблем города (устойчивое экономическое развитие, занятость, миграция и т.д.) требует выработки долгосрочных планов (стратегий). В крупных городах России (Москве, Санкт-Петербурге, Белгороде, Самаре и др.) разработаны и утверждены стратегии развития на продолжительный срок (до 2025 г.). Каждая стратегия отражает особенности, статус, политическое и географическое положение города, историческое и культурное наследие и т.д. Например, Москва – это не только столица государства, но и с точки зрения демографии – старый город, Белгород и Самара – областные центры – доноры, а Санкт-Петербург – историческая и культурная столица, крупный портовый и транспортный узел.

К началу XXI в. в городах проживает более 70% населения России. Поэтому многие социальные проблемы – это прежде всего проблемы города, решением которых занимаются отрасли социальной сферы городского хозяйства. Именно поэтому все стратегии развития имеют в большей степени социальную направленность, что отражается в их миссиях и целях. В каждой стратегии генеральная цель – повышение качества жизни людей и доведение города до уровня европейских стандартов (как минимум). Например, в миссии в Стратегии развития Белгорода до 2025 г. на первом этапе ее реализации (2007-2011 гг.) было заложено развитие «от благоустройства к благополучию». Это было успешно реализовано. До 2016 г. декларирована цель «Белгород – город добра и благополучия»<sup>1</sup>.

Одно из основных направлений развития города на перспективу – это инвестиции в человека. Поэтому в стратегию заложены пропаганда здорового образа жизни, развитие культурного и духовного потенциала жителей, формирование городской интеллектуальной среды и высокой культуры общения и природосообразного поведения.

Москва рассматривается как:

- «российская столица на стыке культуры и цивилизации с уникальным историческим и культурным наследием;
- центр принятия глобальных решений, генератор технологических и институциональных инноваций;
- город для жизни, для творческой инициативы и развития».

Одно из основных направлений развития в стратегии – качественное преобразование человеческого потенциала посредством изменения неблагоприятного демографического тренда, повышения качества город-

ской среды, внедрения современных социальных технологий поддержки разных социальных групп (молодежи, пенсионеров, креативного класса и др.)<sup>2</sup>.

Развитие Самары предполагает:

- превращение города в многоцелевой коммуникационный центр;
- переход от индустриальной модели общественного городского развития к постэкономической (экологической) на основе самоорганизации и творческого самовыражения жителей и разных общественных структур;
- превращение в крупный центр городской культуры XXI в., интеграцию в культурное пространство городов России и международную систему культурных связей<sup>3</sup>.

Основные стратегические направления, намеченные стратегией развития Санкт-Петербурга до 2025 г., практически те же:

- развитие человеческого потенциала;
- развитие городской среды;
- улучшение качества окружающей среды;
- развитие экономики<sup>4</sup>.

Разработчики стратегии исходят из того, что на территории города главным субъектом является гражданин, потребитель продукции (работ, услуг) отраслей городского хозяйства. Такая двуединая личность, находясь в определенном социальном пространстве, требует, чтобы, реализуясь в сфере производства, она имела благоприятные условия труда, толерантный социальный коллектив и т.д., чтобы способствовать выпуску качественных товаров и услуг, которые необходимы ей как потребителю. С другой стороны, чтобы потреблять качественные товары и услуги, личность должна обладать высокой экономической культурой потребления, коммуникативной культурой, иметь социально благоприятную окружающую среду и т.д. Значимость социальной сферы для жизнедеятельности граждан подчеркнул президент РФ В. Путин: «В социальной сфере работают люди, которые имеют высокое образование, квалификацию, по содержанию своего труда, по культурным потребностям, по социальной активности они – часть т.н. креативного класса. Креативный класс (а если использовать традиционное слово, то интеллигенция) – это прежде всего врачи, учителя, преподаватели вузов., работники науки, культуры. Такие люди работают в каждом регионе, в каждом городе»<sup>5</sup>.

Подсистема хозяйства города – социальная сфера – является связующим звеном, способным обеспечить эффективное взаимодействие ролей личности горожанина и гражданина и решить большинство его социальных проблем. Именно поэтому, на наш взгляд, основной функцией городского хозяйства является именно социальная (совокупность форм, методов, инструментов, направлений и т.п.). Все остальные функции (сферы) городского хозяйства – производственная, научно-техническая, инженерно-обеспечивающая и др. – по отношению к ней существуют



как поддерживающие, сопровождающие, обеспечивающие и т.д. Отрасли социальной сферы способствуют повышению качества человеческого и интеллектуального потенциала городского хозяйства и на этой основе обеспечивают социальную стабильность на территории города. Социальная сфера включает не только социальную инфраструктуру (совокупность предприятий, учреждений и организаций), но и некоторое социальное пространство, в котором реально осуществляется производственная, трудовая, общественная, социальная, деятельность по поддержанию своей жизни и другие виды деятельности индивида, организуются его коммуникации с участниками социальных групп, а также собственно жизненное пространство (территория проживания).

Особенность социальных функций заключается в том, что процесс их реализации носит непрерывный характер и является двусторонним: необходимо активное участие граждан для их эффективной реализации. Чтобы не горели дома и квартиры, одного пожарного надзора недостаточно; нужно, чтобы сами граждане соблюдали правила противопожарной безопасности. Чтобы не росла бытовая преступность, граждане должны уметь налаживать благоприятные социальные контакты.

Таким образом, деятельность городского хозяйства по обеспечению потребностей жителей города осуществляется в некотором социальном пространстве, которое представляет систему индивидуальных и общественных отношений, связей и коммуникаций людей с природой, экономикой, окружающей городской средой в рамках этого социального пространства. А всякая система имеет свою организацию, свои функции и принципы построения и функционирования. Это в полной мере относится к подсистеме городского хозяйства (ГХ) – социальной сфере. В современных условиях социальная функция носит явно выраженный интегральный характер, т.е. существует и проявляется в тесном взаимодействии ее дифференцированных составляющих элементов, объединенных в единое целое – социальная функция ГХ.

На ее основе можно выделить следующие составляющие элементы.

1. Экономическая функция заключается в удовлетворении материальных потребностей в качественных продуктах питания, одежде, предметах длительного пользования, жилище и в других средствах улучшения материально-бытовых условий жизни горожан. По этой линии социальная функция ГХ связана с производственной, так как нужно научить потреблять только качественные товары и услуги, причем отечественного производства. Индекс промышленного производства в г. Белгороде за 2007-2011 гг. (первый этап стратегии) вырос на 42,9%, а бюджетообеспеченность жителя – с 13,9 в 2007 до 20,2 тыс. руб. в 2011 г.<sup>6</sup>

Кроме этого в сфере ГХ создаются условия по обеспечению рабочими местами инвалидов, пенсионеров, подростков. Например, Московская служба спасения (0911) создает рабочие места для людей с ограниченными

возможностями; это диспетчера, консультанты, стационарные психологи и т.д. В Москве каждый третий пенсионер работает в образовании, здравоохранении, культуре, науке; город предоставляет ему такую возможность.

Кроме того, экономическая составляющая социальной функции заключается в том, чтобы заставить (заинтересовать) предпринимателей (и не только) брать на работу прежде всего горожан, платить им адекватную зарплату, а не мигрантов.

«Утечка мозгов» тоже имеет под собой социально-экономическую базу: самые образованные, интеллектуально развитые профессионалы – молодые горожане – вынуждены уезжать за рубеж, так как их заработная плата многократно проигрывает при сравнении с условиями в развитых странах. Например, в Центре детской гематологии им. Д. Рогачева, который сейчас первенствует в Европе, у молодого сотрудника без степени ставка 5 тыс. руб. в месяц, со степенью – 8 тыс. руб.<sup>7</sup>

Чтобы остановить этот процесс, в богатых городах создаются научно-технологические инновационные комплексы (центры) – «Сколково» в Москве, «Аврора-парк» в Белгороде, «Кольцово» в Новосибирске, технополис «Химград» в Казани и т.д. В целом по России на базе университетов создано более 20 бизнес-инкубаторов.

Практически в каждом крупном городе существует «болезненная точка» в виде несоответствия экономических возможностей горожан и качества их жизни. Например, в Москве, где сосредоточено 80% финансового оборота страны, по обеспеченности жильем город занимает 69-е место в РФ, по уровню преступности – 39-е, по младенческой смертности – 21-е. Уровень пенсий выше среднего по России, но высокая стоимость жизни (3-е место в мире) сводит его на нет. Социальные льготы покрывают дефицит доходов семей лишь на 20%<sup>8</sup>. Для реализации данной составляющей социальной функции в городе работают предприятия, организации и учреждения, которые в рамках своей деятельности организуют производство, распределение и потребление жизненных благ, решение различных экономико-социальных проблем жителей города. Они просто обязаны решить эти проблемы, чтобы окупить деньги, которые горожане в них вкладывают.

2. Коммуникативная функция заключается в организации эффективного социального поля для взаимодействия личности и общества на территории города, информационного пространства для общения личности и власти, а также благоприятного межличностного общения на работе, в транспорте, семье, на улице и т.д.

На создание эффективного социального поля делается акцент и в стратегических планах развития регионов России. Например, в Стратегии развития Белгорода до 2025 г. одним из блоков является формирование городского солидарного сообщества как социальной корпорации на основе следующих принципов: духовность, нравственность, доверие, солидарность,

ответственность, а это гуманистическая, воспитательная, гуманитарная, эстетическая функции, которые будут рассмотрены ниже. Органы местного самоуправления города реально воплощают данную миссию, строя модель позитивного социального поведения гражданина – творить добро и тем самым обеспечивать себе и окружающим благополучное существование. Солидарное общество горожан администрация Белгорода понимает как сообщество, в котором существует «общность интересов, ценностей и жизненных смыслов, взаимная поддержка, лояльность и сотрудничество граждан и власти в достижении общественно значимых целей»<sup>9</sup>. Для создания такого общества горожан в стратегии сформулированы блоки мероприятий и целевых программ:

а) повышение социальной активности населения (например, целевая программа «Молодежь – Белому городу», подпрограмма «Привлечение талантливой молодежи к реализации Стратегии...», подпрограмма «Духовная безопасность молодежи Белгорода», которая предполагает создание экологических молодежных отрядов, отрядов содействия полиции, создание советов молодых специалистов на предприятиях и т.д.);

б) повышение эффективности городского управления;

в) создание и развитие экономической основы социальной корпорации: проект «Муниципальный банк», «Муниципальная страховая компания», «Социальная карта белгородца» и т.д.

В Стратегии города Самары при рассмотрении коммуникативной функции прослеживается акцент на создание многопрофильной событийно-зрелищной среды, продвигающей город в качестве коммуникативного центра современной России. Поставлена задача сформировать эффективное внутригородское пространство для неформального общения горожан, реализовать проект «Сеть уполномоченных агентов развития Самары» для развития коммуникативного поля обсуждения стратегических вопросов развития города и т.д.<sup>10</sup>.

Заметим, что для организации и эффективной реализации коммуникативной функции с целью создания солидарного или гражданского городского сообщества можно использовать инструменты соционики<sup>11</sup>.

3. Эстетическая функция заключается в создании благоприятного для человека окружающего городского пространства; это архитектура и дизайн внешнего вида зданий, улиц, сооружений, ландшафта и т.д., эстетика и эргономика продукции и ее рекламы (одежды, обуви, бытовых приборов, мебели, автомобилей и т.д.). Реализация этой функции тесно связана с деятельностью подсистем ГХ (производственной, научно-технической, инженерного обеспечения, торговли) и с их функциями.

В стратегиях развития упомянутых городов этой функции уделяется внимание в той или иной степени в зависимости от особенностей города и его территории. Если Москва и Санкт-Петербург являются исторически сложившимися центрами духовной культуры, то основная

пространственно-временная задача – сохранить и поддержать этот статус. Решение администрации Москвы запретить рекламу на исторических зданиях в центре, строительство новых объектов в историческом центре и т.д. четко соответствует стратегическим задачам развития города. В Белгороде, Самаре и других молодых городах так задача практически не ставится.

4. Гуманистическая функция обеспечивает благоприятные условия жизнедеятельности горожан, здоровый образ жизни и качество жизни. В современных условиях, когда нравственный признак общества – всеобщий эгоизм (личные потребности ставят выше общественных), который приводит к скрытой асоциализации, все больше людей приходит к мысли о солидаризации на идеях гуманизма. «Становится все очевидней, что не капитал, не труд, не прибавочная стоимость и прочие догматы рыночной экономики создают благополучие, богатство и ценности, а человек, который сам по себе уже является высшей ценностью»<sup>12</sup>.

Интерес к гуманизму как мировоззрению и жизненной позиции обусловлен изменившимися условиями жизни человека: возросло значение демократии и гражданского общества, права, науки, образования, мировоззренческой свободы, стремления к культуре, что в свою очередь способствует гуманизации межличностных и социальных отношений. Когда чиновник видит в посетителе человека, а не пустое место, и власть этому способствует всеми силами, когда трамвайное хамство уступает место добрым компромиссным взаимоотношениям, то появляется надежда, что общество и отдельные личности придут к мысли, что результат их благополучия заключается в достижении взаимопонимания, согласия и сотрудничества жителей и городских властей. Без взаимопонимания и сотрудничества невозможно успешно решать многие текущие и перспективные социальные проблемы, которые требуют соединения усилий власти и граждан. Подтверждение этому можно найти в Стратегии Белгорода, который власти и жители целенаправленно превращают в территорию добра и благополучия. В ней заложены мероприятия, программы и проекты, которые постепенно трансформируют горожанина в гражданина, семью и соседей – в участников коллективного взаимодействия на территории проживания, другие социальные коллективы (производственные, трудовые) и группы – в социально ответственного деятеля, который отдает городу продукт своего труда в ответ на потребленные им городские блага.

*(Продолжение в след. номере)*

## Примечания

<sup>1</sup> Стратегия социально-экономического развития города Белгорода до 2025 г. Утверждена решением Совета депутатов г. Белгорода от 30.01.2007 г. № 413. <http://www.beladm.ru>

Strategiay socialno-economiceskogo razvitiay g. Belgoroda do 2025 g. Utverzhdjena resh-eniem Soveta deputatov g. Belgoroda ot ot 30.01.2007 г.№ 41. <http://www.beladm.ru>

- <sup>2</sup> Стратегия социально-экономического развития Москвы на период до 2025 г. (проект). <http://www.econ.mos.ru>  
Strategiay socialno-economiceskogo razvitiay Moskvi na period do 2025 g. (proekt). <http://www.econ.mos.ru>
- <sup>3</sup> Стратегия комплексного развития городского округа Самара до 2025 г.  
Strategiay kompleksnogo razvitiay gorodskogo okruga Samary do 2025 g.
- <sup>4</sup> О Концепции социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 г. Утверждена постановлением правительства Санкт-Петербурга от 20 апреля 2011 г. № 499. <http://www.docs.cntd.ru>  
O Konceptii socialno-economiceskogo razvitiay Sankt-Peterburga do 2025 g. Utverjdena postanovleniem pravitel'stva Sankt-Peterburga ot 20 apreliy 2011g. № 499. <http://www.docs.cntd.ru>
- <sup>5</sup> Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ 12.12.2012 г. // РГ. 2012. № 288. 13 декабря.  
Poslanie Prezidenta RF Federalnomy sobraniyu RF 12.12.2012 g. // RG. 2012. № 288. 13 dekabriy.
- <sup>6</sup> Стратегия социально-экономического развития города Белгорода до 2025 г.  
Strategiay socialno-economiceskogo razvitiy goroda Belgoroda do 2025 g.
- <sup>7</sup> *Хазан А.* Возвращаться – неплохая примета // МН. 2012. № 224. 4 декабря.  
*Hazan A.* Vozvrashatciay – neplohay primeta // MN. 2012. № 224. 4 dekabray.
- <sup>8</sup> Стратегия социально-экономического развития Москвы на период до 2025 г.  
Strategiay socialno-economiceskogo razvitiy Moskvy na period do 2025 g.
- <sup>9</sup> Стратегия социально-экономического развития города Белгорода до 2025 г.  
Strategiay socialno-economiceskogo razvitiy goroda Belgoroda do 2025 g.
- <sup>10</sup> Стратегия комплексного развития городского округа Самара до 2025 г.  
Strategiay kompleksnogo razvitiay gorodskogo okruga Samara do 2025 g.
- <sup>11</sup> *Ярош А.В., Ярош Н.Н.* Социально-психологические аспекты управления персоналом. Базис Юнга как основа соционической модели психики // Экономический журнал. 2010. № 18 (2).  
*Yarosh A.V., Yarosh N.N.* Socialno-psihologicheskie aspekty upravleniay personalom. Basic Unga kak osnova socionicheskoi modeli psihiki //Economisheskiy jurnal. 2010. № 18 (2).
- <sup>12</sup> Ежегодный отчет губернатора Белгородской области Е.С. Савченко о выполнении программы социально-экономического развития области в 2009 г. //Белгородские известия. 2009. № 201.  
Ejegendniy otchet Gubernatora Belgorodskoiy oblasti E.S. Savshenko o vypolnenii programmy socialno-economiceskogo razvitiay oblasti v 2009 g. // Belgorodskie izvestiay. 2009. № 201.

## КАРАВАН ИСТОРИИ

С.А. Лунски

### ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕФОРМА В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

Студенты, изучающие правовые и экономические дисциплины, связанные с земельными отношениями, часто задают вопросы: «Почему процесс земельного реформирования так затянулся? Почему проблемы, возникшие 20 лет назад, необходимость решения которых признают практически все, до сих пор так и не решены (например, вопрос о земельных долях, образованных на угодьях колхозов и совхозов)? Почему близкие по содержанию мероприятия то разделяются, а то объединяются? Существует ли орган, регулирующий земельные отношения и ответственный за земельную реформу? Наконец, насколько позитивный эффект реформы перевешивает ее издержки, неизбежные для любой реформы?»

В рамках статьи рассмотрим изначальные задачи земельной реформы 1990-х гг., методы их достижения, состояние земельного законодательства, систему управления земельными отношениями, с учетом развития которых проведем периодизацию земельной реформы.

На протяжении советского периода земля была изъята из гражданского оборота, находилась в исключительной собственности государства и не рассматривалась как недвижимое имущество. Изменение этих обстоятельств, необходимость земельного реформирования были обусловлены двумя группами причин.

Во-первых, за предшествовавшие реформе десятилетия в земельной сфере накопилось множество проблем. Бесплатность пользования землей для колхозов и совхозов привела к недостаточной эффективности ее использования; хозяйства берегли больше технику и другие материальные ресурсы, чем землю. При этом качественное состояние сельскохозяйственных угодий ухудшалось (вследствие природных процессов – эрозии, подтопления, зарастания продуктивных угодий мелколесьем и кустарником и т.п.), а землепользователи, не будучи собственниками земли, не были заинтересованы в борьбе с такими процессами. С 1970-х гг. активно развивалось садоводческое движение, инициированное государством, но свободных земель не хватало; накопился неудовлетворенный спрос горожан на сады и огороды. Логичным решением этих вопросов должен был стать рынок земли вместе с введением налога на землю. То есть должна была подействовать двойная мотивация – негативная (налог), подталкивающая отказаться от излишков земли или от той, эффективно использовать которую не удастся, и позитивная (земельный рынок), позволяющая осуществить переуступку земли с выгодой для себя. Кроме

того, частная собственность на землю должна была позволить привлечь дополнительные инвестиции в АПК. Поэтому в первые годы земельная реформа имела ярко выраженную сельскохозяйственную направленность, была своего рода вспомогательным мероприятием при проведении аграрных преобразований.

Во-вторых, комплексная реформа всех политических, экономических и социальных основ начала 1990-х гг. не могла не затронуть земельных отношений (земля – это пространственный базис для любой деятельности, главное средство сельскохозяйственного производства). Земельная реформа началась с принятия соответствующих законодательных решений: в ноябре-декабре 1990 г. были внесены изменения в Конституцию РСФСР, приняты законы «О земельной реформе» и «О крестьянском (фермерском) хозяйстве»<sup>1</sup>, программа проведения земельной реформы<sup>2</sup>. В 1990 г. был создан и специальный орган земельного управления – Госкомзем РСФСР. Его задачами стали организационные, контрольные, информационные и консультационные функции по проведению земельной реформы.

Обобщая целевые установки, содержащиеся в нормативных и директивных актах начала 1990-х гг., в качестве основных задач, на решение которых была направлена земельная реформа, можно выделить:

– преобразование сложившихся в условиях плановой экономики земельных отношений, равноправие форм собственности на землю как способ повысить экономическую заинтересованность работников и запустить механизм рыночного саморегулирования в землепользовании;

– содействие многоукладности новых экономических отношений и становление эффективных форм хозяйствования;

– создание условий для прекращения деградации земель и для их рационального и экологически безопасного использования;

– обеспечение потребности граждан и юридических лиц в земельных участках различного целевого назначения (в первую очередь под сады и огороды для городских жителей)<sup>3</sup>.

На **первом этапе** земельной реформы (1990-1991 гг.) ее задачи и способы осуществления практически ни у кого не вызвали отторжения, хотя в тот период примерно десятая часть земель колхозов и совхозов была изъята и предоставлена гражданам для ведения крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ, считавшихся тогда весьма перспективной формой ведения сельскохозяйственного производства), для расширения личных подсобных хозяйств (ЛПХ), для развития коллективного садоводства и огородничества.

**Второй этап** земельной реформы (1992-1993 гг.) связан с массовой реорганизацией колхозов и совхозов (ее предполагалось осуществить за один год) и приватизацией находившихся в их пользовании сельскохозяйственных угодий. При проведении приватизации решались следующие задачи:

1) в массовом порядке создать частную земельную собственность. Приватизируемые земли колхозов и совхозов передавали в общую долевую собственность их работников, а также некоторых иных групп сельского населения в виде земельных долей. Это была не столько экономическая, сколько социально-политическая задача;

2) способствовать ускоренной реорганизации колхозов и совхозов, радикально изменяя правовой режим их главного средства производства – земли. При этом хозяйства становились зависимыми от своих работников, которым одновременно с землей передавалось в виде паев другое имущество этих хозяйств;

3) путем последующего перераспределения земельных долей и соответствующих им земель оптимизировать сложившуюся систему сельскохозяйственного землепользования, способствуя концентрации земли у наиболее эффективных сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Основными отличительными чертами указанной приватизации сельскохозяйственных угодий стали следующие:

1. Директивный массовый характер (собственниками долей стали почти 12 млн человек) и безвозмездность образования земельных долей, в результате чего в общую долевую собственность перешла большая часть сельскохозяйственных угодий страны.

2. Отсутствие юридически оформленных границ приватизируемых земельных массивов. В общую долевую собственность передавалась не вся земля, используемая сельскохозяйственным предприятием (участок или участки, имеющие установленные границы), а только угодья, которые не были отграничены от остальной части земельных угодий хозяйства, не подлежащих приватизации.

3. Изначальная непроработанность условий и порядка приватизации земли, из-за чего неоднократно менялись правила наделения земельными долями. Так, через пару месяцев после начала этого процесса местным администрациям было предоставлено право дифференцировать по зонам с различной плотностью населения уже установленные средние нормы бесплатной передачи земли<sup>4</sup>. Затем был расширен перечень лиц, имеющих право на получение земельной доли<sup>5</sup>. Это повлекло очередную корректировку размера долей; он уменьшился, так как общая площадь земель, которые делились на доли, оставалась неизменной<sup>6</sup>. Все решения в части образования земельных долей были приняты президентом и правительством страны<sup>7</sup> без подкрепления их законодательно. Именно в этот период произошел раскол среди ученых и специалистов о направленности и темпах дальнейших земельных преобразований.

**Третий этап** земельной реформы (1993-2001 гг.) связан с принятием Конституции РФ, которая в части земельных отношений:

1) подтвердила право частной собственности на землю;



2) отменила мораторий на продажу земли, действовавший согласно прежней Конституции; до этого собственники могли продать только земельные участки, предоставленные для ЛПХ, дачного хозяйства, садоводства и индивидуального жилищного строительства (ИЖС). Продажа всех остальных участков допускалась не ранее чем через 10 лет, если они были получены в собственность бесплатно, или 5 лет, если они приобретены в собственность за плату. Допускалась продажа государству, но на тех же условиях, на которых участок был изначально предоставлен<sup>8</sup>. Так как абсолютное большинство граждан получили участки бесплатно, то фактически речь шла о безвозмездном отказе с компенсацией лишь затрат по освоению и улучшению участка;

3) определила меру возможностей частных собственников по владению, пользованию и распоряжению своей землей. Они осуществляются свободно, если это не наносит ущерб окружающей среде и не нарушает права и законные интересы иных лиц.

При этом в ст. 36 (ч. 3) Конституции РФ установлено, что условия и порядок пользования землей определяются на основе федерального закона. Однако на протяжении 1990-х гг. принять такой закон так и не удалось. Это создавало определенную напряженность, поскольку проблемы в земельной сфере возникали (оборот земельных долей, формирование федеральной, региональной и муниципальной земельной собственности, развитие земельно-ипотечного кредитования и др.), а их решение путем подзаконных актов не соответствовало конституционной норме.

Во второй половине 1990-х гг. в связи с отсутствием федерального земельного законодательства заключались договоры и соглашения между органами государственной власти и органами ее субъектов. Предполагалось, что такие соглашения, даже отличаясь друг от друга в деталях, сформируют правовое поле в части разграничения земель и других не урегулированных федеральным законодательством вопросов. Однако этот подход не получил развития. И в настоящее время законами субъектов РФ, как правило, регулируются вопросы, определенные в федеральном законе рамочно с расчетом на их детализацию в регионах.

Что касается органа земельного управления, то на протяжении 1990-х гг. Госкомзем РСФСР неоднократно реорганизовывали (Роскомзем, Минземстрой России и вновь Госкомзем России). Кроме того, в 1998 г. в связи с изменением порядка регистрации прав на недвижимость<sup>9</sup> были образованы учреждения юстиции, которые стали осуществлять регистрационно-правовые действия в отношении земли, до этого возложенные на органы земельного управления.

В 2000 г. функции Госкомзема России были разделены между Минимуществом России и Росземкадастром. Если первое стало органом, вырабатывающим государственную земельную политику, то второй – реализующим эту политику и оказывающим государственные услуги.

Основным результатом этапов земельной реформы следует считать формирование нового типа земельных отношений. Среди других существенных результатов 1990-х гг. отметим следующие:

1. Произошло перераспределение земель (от крупных сельскохозяйственных предприятий к населению). Так, только за 1991-1993 гг. общая площадь ЛПХ увеличилась на 2,8 млн га, т.е. более чем на 85% в сравнении с предреформенным периодом. В последующем это расширение продолжилось, хотя и не носило столь масштабный характер (в 1994-2009 гг. их общая площадь увеличилась еще на 1,9 млн га). В основном была решена задача обеспечить граждан земельными участками для ЛПХ, ИЖС, коллективного садоводства и огородничества, что повлекло расширение круга граждан-землепользователей. Например, за период 1991-2000 гг. общее увеличение их численности составило 13,2 млн, или 44,9% имевшихся к началу реформы.

2. Монополию государственной собственности на землю сменило многообразие и равноправие форм собственности. В стране сформирован слой частных собственников земельных участков – более 25 млн человек. Еще более 10 млн человек стали собственниками земельных долей. В результате кардинально изменился характер присвоения и распределения дохода, полученного благодаря использованию земли.

3. Сформировались помимо собственности новые для отечественного землепользования виды гражданско-правовых отношений по поводу земли – аренда, пожизненное наследуемое владение, сервитуты.

4. Ставшие собственниками земли граждане и юридические лица получили возможность самостоятельно совершать сделки с землей. Земельный рынок складывался сначала в отношении сравнительно небольших участков, находящихся в собственности населения; потом сделки купли-продажи стали заключаться по поводу других земель. В результате рыночный механизм стал основным способом перераспределения земельных участков (кроме изъятых из оборота и ограниченных в обороте)<sup>10</sup>.

**Четвертый этап** земельной реформы (2001-2004 гг.) связан с активным развитием земельного законодательства. В это время были приняты Земельный кодекс РФ<sup>11</sup> и ключевые в дополнение к нему законы<sup>12</sup>. Это позволило решить большую часть не урегулированных в 1990-е гг. земельно-правовых вопросов. Оставалась только не решенная по настоящее время проблема земельных долей. По сути это означало завершение активной фазы земельной реформы. Дальнейшие задачи в земельной сфере предполагали не реформирование каких-либо общественных отношений, а реализацию норм указанных федеральных законов и их детализацию в подзаконных актах.

**Пятый этап** в развитии земельных отношений (это уже не было земельной реформой) начался с 2004 г. После принятия Градостроительного кодекса РФ<sup>13</sup> обозначилась тенденция расширить сферу действия



градостроительного законодательства в ущерб земельному законодательству. Это и правила землепользования и застройки, и градостроительные регламенты, а в последнее время и стремление осуществлять межевание земельных участков по правилам не земельного, а градостроительного законодательства.

Шагом в этом же направлении стало упразднение в 2007 г. ключевого информационного ресурса о земле – земельного кадастра. На его основе был создан государственный кадастр недвижимости<sup>14</sup> (ГКН). Охват ГКН почти всех видов недвижимости не позволяет учитывать в нем важнейшие информационные слои о земельных ресурсах. Так, в новом кадастре нет данных о качественном состоянии земельного участка, о составе его угодий. Правопреемником государственного земельного кадастра в этой части вполне может стать государственный информационный ресурс. Это предусматривает, в частности, концепция развития государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения и земель, используемых или предоставленных для ведения сельского хозяйства в составе земель иных категорий, и формирования государственных информационных ресурсов об этих землях на период до 2020 г.<sup>15</sup>. Но пока что такой ресурс не создан.

С переходом к ГКН связана еще одна проблема, усложнившая ситуацию в сфере землепользования. Поскольку ГКН охватывает как землю, так и здания, строения, сооружения и даже объекты незавершенного строительства, то подготовка документов для постановки на кадастровый учет этих объектов стала составной частью кадастровой деятельности (ее осуществляют кадастровые инженеры). Вопросы межевания земельных участков ушли из сферы земельного законодательства, землеустроители перестали ими заниматься.

Предполагалось, что началом нового этапа в развитии земельных отношений станет реформа частного права 2012 г. В ее рамках ожидалось существенное обновление системы прав на землю. Но пока этого не произошло.

**Основным итогом** более чем 20-летних преобразований в земельной сфере стало то, что, как и в других сферах экономики, были в полном объеме внедрены рыночные отношения, т.е. нет диссонанса с аграрными, строительными, лесными и проч. отношениями. В части городских земель весьма позитивным результатом стало формирование единого объекта недвижимости – земли и расположенных на ней зданий. В качестве негативных последствий следует отметить криминализацию земельной сферы, а также то, что новые земельные собственники не стали, как это предполагалось, последовательно противостоять негативным процессам природного характера (эрозии и др.) и инвестировать средства в повышение плодородия сельскохозяйственных земель.

Кроме того, до настоящего времени не решена проблема невостребованных земельных долей. Так, почти четвертую часть составляют

земельные доли, собственники которых за 20 с лишним лет так и не предприняли каких-либо действий по распоряжению землей, доставшейся им в собственность. По различным оценкам, суммарная площадь невостребованных земельных долей достигает 25 млн га<sup>16</sup>. С 2011 г. в целях упорядочения ситуации с невостребованными земельными долями принимаются меры, предусматривающие их передачу по суду в муниципальную собственность<sup>17</sup>.

Размывание правового регулирования земельных отношений и непоследовательная реакция государства во многом объясняются ухудшением управляемости земельной сферой, отсутствием единого органа, вырабатывающего и реализующего государственную земельную политику. Так, после упразднения в 2004 г. Минимущества России ухудшилось управление земельной сферой. В результате многочисленных преобразований правопреемников Госкомзема России (Росземкадастр, Роснедвижимость, объединенная в 2009 г. с Росрегистрацией в Росреестр) земельные функции растворялись в совершенно других вопросах (это учет зданий, строений и сооружений, регистрация прав на них, геодезия и картография, оценочная деятельность в отношении движимого и недвижимого имущества). В стране нет органа, ответственного за земельные отношения. Сейчас их регулированием занимаются Минэкономразвития России (у него наибольшая сфера полномочий в данном вопросе, но они имеют крайне небольшой удельный вес в делах министерства), Минсельхоз России, Минрегион России, Росимущество, Росреестр, Россельхознадзор и Росприроднадзор<sup>18</sup>.

Земельный вопрос, что называется, у всех на слуху. Это и обсуждение на Совете безопасности вопроса «О продовольственной безопасности» в декабре 2009 г. (государственная экономическая политика в сфере обеспечения продовольственной безопасности включает рациональное использование сельскохозяйственных угодий), и заседание Государственного совета «О повышении эффективности управления земельными ресурсами в интересах граждан и юридических лиц» в октябре 2012 г. Однако принимаемые решения, как и в 1990-е гг., пробуксовывают. Но тогда основной причиной была политика (невозможность принять такой ЗК РФ, который соответствовал бы идеологическим установкам различных политических сил). Сейчас важнейшей причиной мы полагаем отсутствие четкости в управлении земельной сферой, превалирование узковедомственных интересов и отсутствие исполнительской дисциплины при подготовке законопроектов и других решений земельно-правового характера.

## Примечания

<sup>1</sup> Закон РСФСР от 15 декабря 1990 г. № 423-1 «Об изменениях и дополнениях Конституции (Основного закона) РСФСР» // Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР. 1990 г. № 29. Ст. 395; Закон РСФСР от 23 ноября 1990 г. № 374-1 «О земельной реформе» // Ведомости СНД и ВС РСФСР., 1990. № 26. Ст. 327; Закон РСФСР от 22 ноября 1990 г. № 348-1 «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1990. № 26. Ст. 324.

Zakon RSFSR ot 15 dekabrja 1990 g. № 423-1 «Ob izmenenijah i dopolnenijah Konstitucii (Osnovnogo zakona) RSFSR» // Vedomosti SND RSFSR i VS RSFSR. 1990 g. № 29. St. 395; Zakon RSFSR ot 23 nojabrja 1990 g. № 374-1 «O zemel'noj reforme» // Vedomosti SND i VS RSFSR. 1990. № 26. St. 327; Zakon RSFSR ot 22 nojabrja 1990 g. № 348-1 «O krest'janskom (fermerskom) hozjajstve» // Vedomosti SND i VS RSFSR. 1990. № 26. St. 324.

<sup>2</sup> Постановление Совета Министров РСФСР от 18 января 1991 г. № 30 «О республиканской программе проведения земельной реформы на территории РСФСР» // СП РСФСР. 1991. № 10. Ст. 134.

Postanovlenie Soveta Ministrov RSFSR ot 18 janvarja 1991 g. № 30 «O respublikanskoj programme provedenija zemel'noj reformy na territorii RSFSR» // SP RSFSR. 1991. № 10. St. 134.

<sup>3</sup> Алакоз В.В., Киселев В.И., Шмелев Г.И. Зачем России земельная реформа. М.: Интердизайн, 1999; Крылатых Э.Н. Развитие земельных отношений в аграрном секторе и сельской местности // Достижения науки и техники АПК. 1998. № 4; Липски С.А. Проблемы управления сельскохозяйственным землепользованием в современной России. М.: Госуниверситет по землеустройству, 2001.

Alakoz V.V., Kiselev V.I., Shmelev G.I. Zachem Rossii zemel'naja reforma. M.: Interdizajn, 1999; Krylatyh Je.N. Razvitie zemel'nyh otnoshenij v agrarnom sektore i sel'skoj mestnosti // Dostizhenija nauki i tehniki APK. 1998. № 4; Lipski S.A. Problemy upravlenija sel'skohozjajstvennym zemlepol'zovaniem v sovremennoj Rossii. M.: Gosuniversitet po zemleustrojstvu, 2001.

<sup>4</sup> Указ Президента РФ от 2 марта 1992 г. № 213 «О порядке установления нормы бесплатной передачи земельных участков в собственность граждан» // Российская газета. 1992. № 56.

Ukaz Prezidenta RF ot 2 marta 1992 g. № 213 «O porjadke ustanovlenija normy besplatnoj peredachi zemel'nyh uchastkov v sobstvennost' grazhdan» // Rossijskaja gazeta. 1992. № 56.

<sup>5</sup> Постановление Правительства РФ от 4 сентября 1992 г. № 708 «О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организаций агропромышленного комплекса» // Собрание актов Президента и Правительства РФ. 1992. № 12. Ст. 931. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 4 sentjabrja 1992 g. № 708 «O porjadke privatizacii i reorganizacii predprijatij i organizacij agropromyshlennogo kompleksa» // Sobranie aktov Prezidenta i Pravitel'stva RF. 1992. № 12. St. 931.

<sup>6</sup> См. подробнее: Липски С.А. Земельные доли: современные проблемы и перспективы // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2005. № 4. Read more: Lipski S.A. Zemel'nye doli: sovremennye problemy i perspektivy // Nedvizhimost' i investicii. Pravovoe regulirovanie. 2005. № 4.

<sup>7</sup> Указ Президента РФ от 27 декабря 1991 г. № 323 «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1992. № 1. Ст. 53; постановление Правительства РФ от 4 сентября 1992 г. № 708 «О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организаций агропромышленного комплекса» // Собрание актов Президента и Правительства РФ. 1992. № 12. Ст. 931.

Ukaz Prezidenta RF ot 27 dekabrja 1991 g. № 323 «O neotlozhnyh merah po osushhestvleniju zemel'noj reformy v RSFSR» // Vedomosti SND i VS RSFSR. 1992. № 1. St. 53; postanovlenie Pravitel'stva RF ot 4 sentjabrja 1992 g. № 708 «O porjadke privatizacii i reorganizacii predprijatij i organizacij agropromyshlennogo kompleksa» // Sobranie aktov Prezidenta i Pravitel'stva RF. 1992. № 12. St. 931.

<sup>8</sup> ФЗ РФ от 9 декабря 1992 г. № 4061-1 «Об изменениях и дополнениях Конституции (Основного закона) РФ – России» // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 2. Ст. 55.

FZ RF ot 9 dekabrja 1992 g. № 4061-1 «Ob izmenenijah i dopolnenijah Konstitucii (Osnovnogo zakona) Rossijskoj Federacii – Rossii» // Vedomosti SND i VS RF. 1993. № 2. St. 55.

<sup>9</sup> ФЗ от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» // Российская газета. 1997. № 145.

FZ ot 21 ijulja 1997 g. № 122-FZ «O gosudarstvennoj registracii prav na nedvizhimoe imushhestvo i sdelok s nim» // Rossijskaja gazeta. 1997. № 145.

<sup>10</sup> Подробнее о промежуточных итогах 1990-х гг. см.: Липски С.А. Земельные отношения и землеустройство: основные результаты десятилетия реформ. М.: Госуниверситет по землеустройству, 2000.

Read more o promezhutochnyh itogah 1990-h gg. sm.: Lipski S.A. Zemel'nye otnoshenija i zemle-ustrojstvo: osnovnye rezul'taty desjatiletija reform. M.: Gosuniversitet po zemleustrojstvu, 2000.

<sup>11</sup> Земельный кодекс РФ от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ // Российская газета. 2001. № 211-212.

Zemel'nyj kodeks RF ot 25 oktjabrja 2001 g. № 136-FZ // Rossijskaja gazeta. 2001. № 211-212.

<sup>12</sup> ФЗ от 17 июля 2001 г. № 101-ФЗ «О разграничении государственной собственности на землю» // Российская газета. 2001. № 137 (признан утратившим силу в 2006 г.); ФЗ от 24 июля 2002 г. № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» // Российская газета. 2002. № 137.

FZ ot 17 ijulja 2001 g. № 101-FZ «O razgranichenii gosudarstvennoj sobstvennosti na zemlju» // Rossijskaja gazeta. 2001. № 137. (priznan utrativshim silu v 2006 g.); FZ ot 24 ijulja 2002 g. № 101-FZ «Ob oborote zemel' sel'skohozjajstvennogo naznachenija» // Rossijskaja gazeta. 2002. № 137.

- <sup>13</sup> Градостроительный кодекс РФ от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ // Российская газета. 2004. № 290.  
Gradostroitel'nyj kodeks RF ot 29 dekabrya 2004 g. № 190-FZ // Rossijskaja gazeta. 2004. № 290.
- <sup>14</sup> ФЗ от 24 июля 2007 г. № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» // Российская газета. 2007. № 165.  
FZ ot 24 ijulja 2007 g. № 221-FZ «O gosudarstvennom kadastre nedvizhimosti» // Rossijskaja gazeta. 2007. № 165.
- <sup>15</sup> Распоряжение Правительства РФ 30 июля 2010 г. № 1292-р // СЗ РФ. 2010. № 32. Ст. 4366.  
Rasporyzhenie Pravitel'stva RF 30 ijulja 2010 g. № 1292-r // SZ RF. 2010. № 32. St. 4366.
- <sup>16</sup> Волков С.Н. Землеустроительное обеспечение оборота и использования земель сельскохозяйственного назначения // Агропродовольственная политика России. 2012. № 1; Липски С.А. Эволюция правового статуса земельных долей // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2009. № 4; Хлыстун В.Н. Земельные отношения в российском агросекторе // Отечественные записки. 2012. № 6.  
Volkov S.N. Zemleustroitel'noe obespechenie oborota i ispol'zovanija zemel' sel'skohozjajstvennogo naznachenija // Agroprodovol'stvennaja politika Rossii. 2012. № 1; Lipski S.A. Jevoljucija pravovogo statusa zemel'nyh dolej // Nedvizhimost' i investicii. Pravovoe regulirovanie. 2009. № 4; Hlystun V.N. Zemel'nye otnoshenija v rossijskom agrosektore // Otechestvennye zapiski. 2012. № 6.
- <sup>17</sup> ФЗ от 29 декабря 2010 г. № 435-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части совершенствования оборота земель сельскохозяйственного назначения» // СЗ РФ. 2011. № 1. Ст. 47.  
FZ ot 29 dekabrya 2010 g. № 435-FZ «O vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty RF v chasti sovershenstvovanija oborota zemel' sel'skohozjajstvennogo naznachenija» // SZ RF. 2011. № 1. St. 47.
- <sup>18</sup> Лоико П.Ф. Землепользование: Россия, мир (взгляд в будущее): в 2 кн. Книга вторая. М.: Госуниверситет по землеустройству, 2009.  
Lojko P.F. Zemlepol'zovanie: Rossija, mir (vzgljad v budushhee): v 2 kn. Kniga vtoraja. M.: Gosuniversitet po zemleustrojstvu, 2009.

## ЮНОСТЬ НАУКИ

*А.А. Корнеева, А.А. Гуковская*

### ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКОЙ КОМПАНИИ И ЕЕ СТОИМОСТЬЮ

Дивидендной политике компаний в современной практике корпоративных финансов отводится значительная роль по многим причинам, важнейшей из которых является ее влияние на стоимость компании.

В экономической полемике о дивидендной политике компании сформировалось несколько точек зрения. Группа консерваторов правого толка полагают, что увеличение дивидендных выплат ведет к росту стоимости фирмы. Левые радикалы считают, что такое увеличение снижает ее стоимость. Промежуточную позицию занимают экономисты, по мнению которых дивидендная политика не имеет отношения к стоимости. В большинстве традиционных работ, посвященных финансам, отстаивается высокий коэффициент дивидендных выплат<sup>1</sup>.

У левых радикалов своя точка зрения на дивидендную политику: если выплаты облагаются налогом по более высоким ставкам, нежели приращение капитала, то фирмы должны платить самые низкие денежные дивиденды, какие только могут себе позволить. Имеющиеся денежные средства следует сохранять в виде нераспределенной прибыли или использовать их для выкупа акций<sup>2</sup>.

Точка зрения центристов, представленная главным образом М. Миллером, Ф. Блэком и М. Шольцем, состоит в том, что дивидендная политика не влияет на стоимость компании, так как действия компании отражают предпочтения инвесторов<sup>3</sup>. Так оно и было бы, если бы не издержки купли-продажи или налоги.

На российском фондовом рынке дивиденды компаниями выплачиваются нечасто, размер выплат по большинству акций не слишком велик. С другой стороны, в последние годы прослеживается рост дивидендов по акциям (табл. 1).

Отметим незначительное число теоретических и эмпирических работ, исследующих влияние дивидендной политики российских компаний на их стоимость<sup>4</sup>.

В рамках проведенного исследования была проанализирована зависимость ценовой динамики на акции компании ОАО «Магнит» и ее капитализированной стоимости от дивидендной политики.

Общая картина изменения курса акций ОАО «Магнит» за период с мая 2006 г. по март 2013 г. представлена на рис. 1.

Таблица 1. Динамика численности российских компаний, выплачивающих дивиденды в 2001-2012 гг.

Год	Компании, выплачивающие дивиденды	Общее число компаний, акции которых торгуются на бирже
2001	1	196
2002	34	207
2003	91	218
2004	117	206
2005	146	258
2006	199	309
2007	234	328
2008	290	307
2009	299	322
2010	297	342
2011	299	320
2012	285	314

Источник: <http://www.2stocks.ru>; <http://www.naufor.ru>

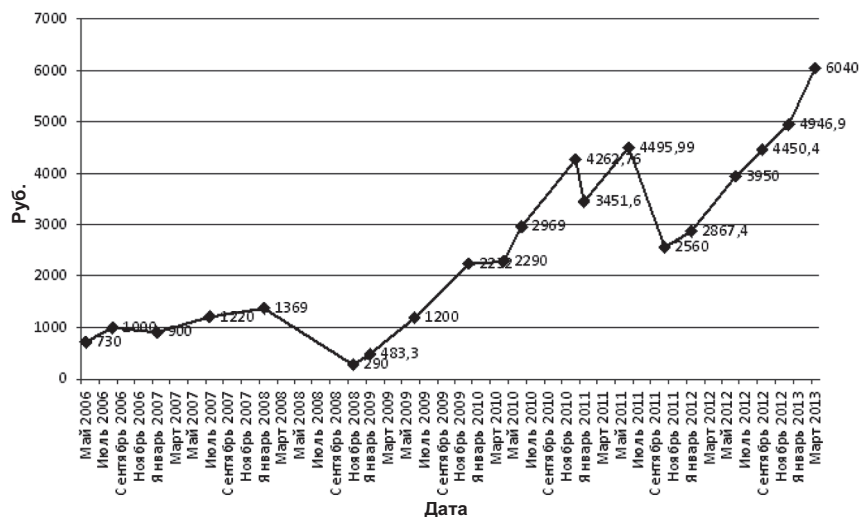


Рис. 1. Динамика рыночных цен акций ОАО «Магнит» в 2006-2013 гг.  
Источник: <http://rts.micex.ru>

За рассмотренный период выявлено 20 резких изменений цен на акции компании. Из них 7 изменений можно отнести за счет выплаты / невыплаты дивидендов или сообщений и об их выплате / невыплате, что составляет 35%.

Выплата дивидендов (объявления о выплате / невыплате) привела к следующим изменениям:

- повышение курса акции (увеличивали стоимость компании / капитализацию) в 71,4% случаев,
- не менялся текущий курс акций (не меняли стоимость компании / капитализацию) в 28,6% случаев,
- понижение курса акций (уменьшали стоимость компании / капитализацию) в 0% случаев.

Размер дивидендных выплат и уровень рыночной стоимости акций за аналогичный период (табл. 2), а также рассчитанные показатели средневзвешенной стоимости капитала (WACC) (табл. 3), рыночной капитализации (табл. 4) позволили оценить несколько важных корреляционных связей.

Таблица 2. Сведения об объявленных и выплаченных дивидендах по акциям эмитента

Год	Кол-во акций, шт.	Выплаченные дивиденды на одну акцию, руб.	Выплаченные дивиденды, всего, руб.	Рыночная стоимость акции, руб.	Курс доллара к рублю
2006	72000000	–	–	772,5	26,33
2007	72000000	–	–	1064,5	24,54
2008	83245792	1,46	121538856,92	829,5	29,38
2009	88974966	10,06	895088157,96	1357,5	30,24
2010	88927862	6,57	584256053,34	3276	30,48
2011	94561355	18,26	1726688132,84	3527,5	32,2
6 мес. 2012	94561355	21,15	1999972658,25	3375	32,82
2012	94561355	55,02 – рекомендованный размер дивиденда	5202864788,1 – рекомендованная сумма дивидендных выплат	4020	30,37

Источник: Корпоративная отчетность ОАО «Магнит» за период 2006-2012 гг.

Таблица 3. Значения показателя WACC, 2006-2012 гг., %

Год	Значения WACC по источникам капитала			WACC общий
	акции	облигационные займы	кредиты	
2006	0	–	0,02	0,02
2007	0	–	0,03	0,03
2008	0,01	–	0,65	0,66
2009	0,07	–	0,43	0,50
2010	0,05	8,25	1,22	9,52
2011	0,14	8,01	2,66	10,81
2012	0,16	8,01	3,23	11,40
Сумма	0,43	24,27	8,24	32,94

Источник: Консолидированная отчетность ОАО «Магнит» за 2006-2012 гг.

Таблица 4. Значения рыночной капитализации и WACC, 2006-2012 гг.

Год	Рыночная капитализация, млн руб.	WACC, %
2006	53 280,00	0,02
2007	78 480,00	0,03
2008	81 580,00	0,66
2009	120 116,00	0,50
2010	233 836,00	9,52
2011	373 280,00	10,81
2012	467 700,46	11,40

Источник: Расчеты авторов

О корреляционной зависимости между WACC и рыночной капитализацией ОАО «Магнит» можно судить по рис. 2, а между рыночной капитализацией компании по годам с размерами дивидендных выплат – по рис. 3.

Полученные значения коэффициента корреляции (0,9405) и коэффициента детерминации (0,8845) близки к 1, что указывает на ее сильную и строгую положительную зависимость между стоимостью компании и стоимостью ее капитала.

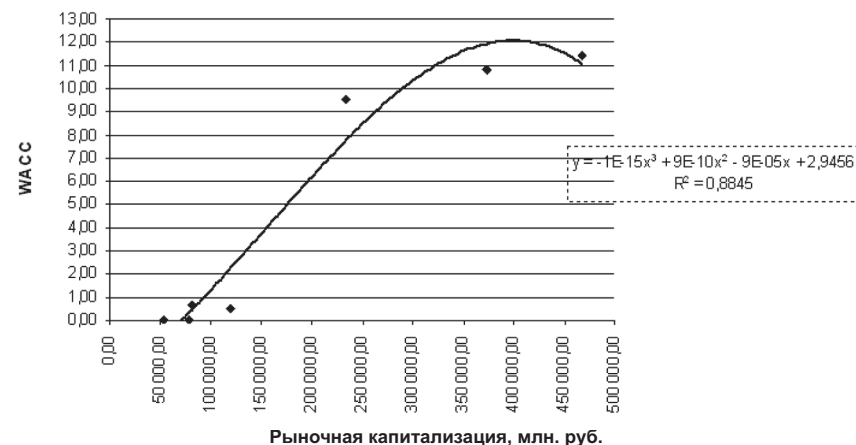


Рис. 2. Корреляционное поле зависимости показателя WACC и рыночной капитализации

Источник: Расчеты авторов

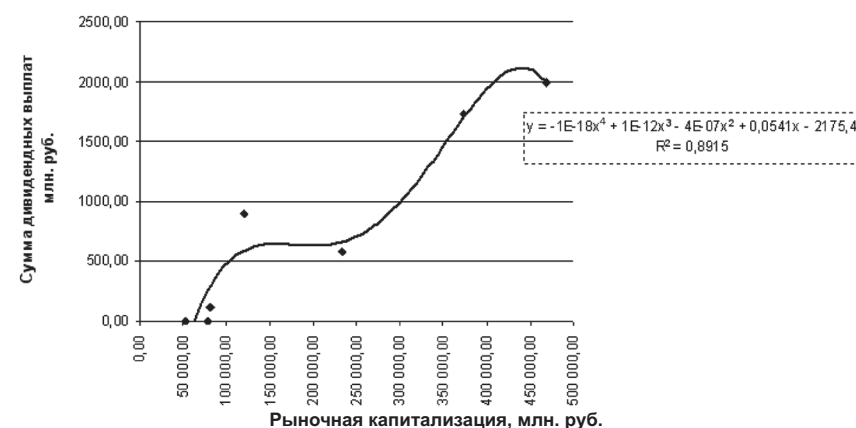


Рис. 3. Корреляционное поле зависимости дивидендных выплат и рыночной капитализации

Источник: Расчеты авторов

Рассчитанные значения коэффициента корреляции (0,9442) и коэффициента детерминации (0,8915) положительны и близки к 1, что позволяет не отрицать сильную прямую зависимость между размерами дивидендных выплат и стоимостью компании.

Как показано выше, информационный повод лежит в основе изменения котировок акций компании. Снижение дивидендных выплат инвесторы



обычно расценивают как плохую новость (цена на акцию падает), а повышение дивидендов – как хорошую, что приводит к ее росту. При этом инвесторы реагируют не столько на уровень дивидендов, сколько на их изменение, в котором усматривают важный критерий долгосрочной устойчивости прибыли.

Таким образом, из перечня современных теоретических положений относительно влияния размера дивидендов на стоимость компании эмпирические результаты для отдельно взятой компании (ОАО «Магнит») позволили не отрицать правомерность точки зрения «правых радикалов» для российского рынка: увеличение размеров дивидендных выплат способствует росту стоимости компании через параметр рыночной капитализации.

### Примечания

<sup>1</sup> Fama E., French K. Disappearing Dividends: Changing Firm Characteristics or Lower Propensity to Pay? // Journal of Financial Economics. Vol. 60. 2001;  
Fluck Z. Optimal Financial Contracting: Debt Versus Outside Equity // Review of Financial Studies. Vol. 11. 1998.

La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Agency Problems and Dividend Policies around the World // Journal of Finance. Vol. 55. 2000.

Lintner J. Distribution of Incomes of Corporations among Dividends, Retained Earnings and Taxes // American Economic Review. Vol. 46. 1956.

<sup>2</sup> Allen F., Bernardo A, Welch I. A Theory of Dividends based on Tax Clientele // Journal of Finance. Vol. 55. 2000;

Backer M., Wurgler J. A Catering Theory of Dividends // Journal of Finance. Vol. 59. 2004.

<sup>3</sup> Miller M., Modigliani F. Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares // Journal of Business. Vol. 34. 1961;

Miller M., Rock K. Dividend Policy under Asymmetric Information // Journal of Finance. Vol. 40. 1985.

<sup>4</sup> Беленькая О., Новикова Е. Дивидендная политика российских компаний и ее влияние на рыночную стоимость акций // Рынок ценных бумаг. 2003. № 12.

Belenkaya O, Novikova E. Dividendnaya politika rossiyskikh kompaniy i eiy vliyanie na rynochnyuy stoimost aktsiy // Runok tsennuch bumag. 2003. № 12;

Дубаков М.В. Дивидендный сезон // D. 2008. № 6 (45). <http://www.expert.ru/printissues/d/2008/06/>

Dubakov M.V. Dividendnyi sezon // D. 2008. № 6 (45).

Жукова Т.В. Дивидендная политика в современном акционерном обществе. Теория и практика российских компаний // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2009. № 4.

Zhukova T.V. Dividendnaya politika v sovremenном aktsionernom obchestve. Teoria i praktika rossiyskikh kompaniy // Aktsionernoe obchestvo: voprosu korporativnogo upravlenia. 2009. № 4.

### АВТОРЫ НОМЕРА И АННОТАЦИИ СТАТЕЙ

#### Смирнов А.С. Можно ли излечить кризис марксизмом?

Смирнов Александр Сергеевич – ст. преподаватель Экономико-правового колледжа МГОУ, эксперт по инвестициям  
asmenf@yandex.ua

*Автор фиксирует в последние 60 лет теснейшую взаимозависимость смены экономических циклов Жугляра и политических процессов в США. Нарушение синхронности смены президентов в начале 1980-х гг. было вызвано вступлением страны на рубеже 1970-1980-х гг. в постиндустриальную эпоху.*

Цикл Жугляра, цикл роста, цикл инноваций, цикл сдвига, деловой цикл; инновации базисные и улучшающие; кризис технологий, кризис пространства, кризис спроса

#### Мотылев В.В. Программы президентов США. Билл Клинтон

Мотылев Вениамин Вольфович – доктор экон. наук, профессор, советник по экономическим вопросам Ассоциации SCORE, Администрации компаний малого бизнеса (г. Сан-Франциско, США)  
vmotylev@sbcglobal.net

*Несмотря на некоторые ошибки и просчеты, правление президента Уильяма Дж. Клинтона вошло в историю США как самый длительный период подъема экономики в XX в. Его антикризисная программа наряду с активной политикой регулирования экономики опиралась на реформы (welfare, налоговую, социальные и пр.) с ориентацией на длительный экономический рост новых отраслей экономики, возникших в предыдущем цикле инноваций, в т.ч. компьютеризацию общества, развитие Интернета, биотехнологий и генной инженерии, нанотехнологий. Суть своей политики Билл Клинтон охарактеризовал как 6 «за»: за экономический рост, за охрану окружающей среды, за защиту гражданских прав, за борьбу с преступностью, за развитие бизнеса, за интересы труда.*

Реформа welfare, конверсия военного производства, компьютеризация общества, антикризисная программа, налоговая реформа Клинтона, цикл инноваций, рост среднего класса, путь деиндустриализации экономики

#### Белик А.А. Особенности экономического поведения в Китае

Белик Андрей Александрович – доктор истор. наук, профессор РГГУ и МГППУ, ведущий научный сотрудник Института этнологии и антропологии  
belik2004@list.ru

*Анализ хозяйственной жизни КНР позволил автору обосновать отличие философии экономики в этой стране от модели «экономического человека» – современной формальной экономики. В качестве важнейших рассматриваются неформальность взаимоотношений и верность слову, а не букве договора. Существенную роль играют личные связи и отношения (гуанси).*

Экономическое поведение, философия жизни, гуанси, гармония, стили коммуникации, холизм

#### **Талалушкина Ю.Н. Опыт ООН в исследовании качества жизни населения**

Талалушкина Юлия Николаевна – канд. экон. наук, доцент кафедры социологии Челябинского госуниверситета  
talalushkina@list.ru

*Автор анализирует эволюцию основных индикаторов, используемых в международной практике для оценки качества жизни населения отдельных стран и межстранового сопоставления. Наибольшее внимание уделяется показателям в рамках концепции развития человеческого потенциала и концепции устойчивого развития как наиболее прогрессивным в современных условиях. Выводом стал обзор значительных недостатков, общепризнанных в данной области.*

Качество жизни, индексы ООН, ИРЧП, индекс гармоничного развития цивилизации

#### **Погудаева М.Ю. Особенности государственно-частного партнерства, инициированного малыми инновационными предприятиями**

Погудаева Марина Юрьевна – доктор экон. наук, профессор, и.о. зав. кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ  
kafedra.373@yandex.ru

*В статье систематизированы экспертные подходы к трактовке категории «государственно-частное партнерство», представлена классификация моделей государственно-частного партнерства в сфере малого инновационного предпринимательства, описаны основные формы и опыт реализации подобных проектов.*

Государственно-частное партнерство, концессионные соглашения, государственные контракты, соглашения о разделе продукции, микрофинансирование

#### **Нестеренко Ю.Н. Малые инновационные предприятия как субъект международного сотрудничества в научно-технической сфере**

Нестеренко Юлия Николаевна – доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой финансов и кредита, декан экономического факультета ИЭУП РГГУ  
fik242@yandex.ru

*Малые инновационные предприятия (МИП), будучи наиболее массовым и динамичным субъектом международного сотрудничества в научно-технической сфере, несмотря на многочисленные программы поддержки, не формируют в стране инновационную экономику и условия полноценного участия России в глобальном научном пространстве. Автор рассматривает опыт международных программ поддержки МИП и возможность его использования для решения внутриэкономических и инфраструктурных проблем, что обеспечит активный выход российских МИП на зарубежные рынки.*

Малые инновационные предприятия, кооперация и интеграция МИП, риски выхода МИП на внешний рынок, господдержка МИП, Фонд содействия развитию МП в научно-технической сфере, транснациональный консорциум М-ERA.Net

#### **Аксенов В.С., Обухов В.В. Электронный банкинг в системе банковских услуг**

Аксенов Валерий Сергеевич – доктор экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ  
fik242@yandex.ru

Обухов Владимир Владимирович – магистрант кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ

*Рассматривается понятие электронного банкинга и его место в системе современных банковских услуг. Критически проанализировав этапы становления электронного банкинга в банковской системе России, авторы определяют его с помощью категорий «дистанционное банковское обслуживание» и «электронные банковские услуги». Наиболее точно экономическую сущность явления отражает понятие «электронный банкинг» как технология предоставления финансовых услуг, при которой поставщик услуг и клиент (потребитель услуг) взаимодействуют посредством информационно-телекоммуникационных систем, будучи при этом максимально юридически и технически защищенными от сопутствующих банковских рисков.*

Электронный банкинг, дистанционное банковское обслуживание, электронные банковские услуги, банковские риски

### **Спильниченко В.К. Информационные риски в банкинге**

**Спильниченко** Владимир Кириллович – доктор экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ  
fik242@yandex.ru

*В статье рассматривается одна из важнейших составляющих успешного развития коммерческого банка – защищенность его информационных ресурсов. Результатом реализации данного фактора в системе управления информационными рисками может стать неполное получение прибыли / убытки как самого банка, так и третьих лиц, с которыми у банка есть договорные или финансовые обязательства. Эти риски, включаемые в группу функциональных банковских рисков, нуждаются в особом внимании руководства банка.*

Банкинг, информационные ресурсы банков, банковские информационные риски, финансовые функциональные банковские риски

### **Мухортов Е.М. Управление конкурентоспособностью нефтеперерабатывающей отрасли России**

**Мухортов** Егор Михайлович – аспирант кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ  
egor.mukhortov@gmail.com

*Автор рассматривает причины низкой конкурентоспособности одной из ключевых отраслей сырьевого сектора российской экономики – нефтеперерабатывающей, а также предлагает комплекс мероприятий для повышения конкурентоспособности отрасли.*

Управление конкурентоспособностью, государственное регулирование, нефтеперерабатывающая отрасль, нефтепродукты, налоговый режим

### **Архипова Н.И., Поморцева И.М., Татаринова Н.А. Алгоритм оценки качества персонала на базе показателей эффективности КРІ**

**Архипова** Надежда Ивановна – доктор экон. наук, профессор, проректор РГГУ, директор ИЭУП, зав. кафедрой организационного развития;

**Поморцева** Ирина Михайловна – канд. экон. наук, доцент кафедры организационного развития, директор учебно-научного центра ИЭУП РГГУ,  
pomorigina@yandex.ru

**Татаринова** Наталья Александровна – аспирант кафедры организационного развития ИЭУП РГГУ

*Авторы предлагают оригинальный расчет интегрального показателя качества персонала организации, в основу которого положена модифи-*

*кация системы ключевых показателей эффективности КРІ. Методика позволяет дать комплексную оценку качества персонала на базе группировки библиотеки показателей КРІ по перспективе «Персонал и системы» по параметрам обучения, кадрового обеспечения и результативности труда. Выборка из общего массива КРІ показателей позволяет полнее отразить эффективность деятельности по управлению персоналом и на его основе сформировать алгоритм интегральной оценки качества персонала организации.*

Оценка качества персонала, ключевые показатели эффективности, КРІ, управление персоналом, обучение персонала, кадровое обеспечение, результативность деятельности

### **Доброхлеб В.Г. Демографический фактор как основа модернизации России**

**Доброхлеб** Валентина Григорьевна – доктор экон. наук, профессор кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ, академик РАЕН, главный научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения РАН  
vdobrokhleb@mail.ru

*Рассмотрена взаимозависимость демографической динамики и социально-экономического развития страны. В первом десятилетии XXI в. намечались позитивные сдвиги в основных показателях естественного воспроизводства населения – рождаемости и смертности. Автор выявила существенные проблемы, решение которых позволит повысить человеческий потенциал россиян, и увязала его с назревшей потребностью смены парадигмы социальной политики.*

Демографическая динамика, естественное воспроизводство населения, рождаемость, смертность, качественные характеристики населения, социальная парадигма

### **Габдинова Г.С. Содержание и структура социального капитала территории**

**Габдинова** Гульназ Сабирзяновна – канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга и менеджмента Набережночелнинского института (филиала) Казанского (Приволжского) университета  
gab-gul@yandex.ru

Применяя системный подход к идентификации и оценке социального капитала территории, автор делает попытку раскрыть сущность понятия «социальный капитал территории».

Территория, социальный капитал, нематериальные активы, системный подход

**Леоненко Е.И. Рейтинговый подход к оценке деятельности потребительской кооперации**

**Леоненко** Евгения Ивановна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики потребительской кооперации Сибирского университета потребительской кооперации  
esscooper@sibupk.nsk.su

*На материалах потребсоюзов Сибирского федерального округа последовательно определяются экономический, социальный и социально-экономический рейтинги. На их основе приводятся рекомендации о деятельности организаций потребительской кооперации.*

Совокупный объем деятельности, розничный оборот, рейтинговая оценка, экономический рейтинг, социальный рейтинг

**Ярош Н.Н. Социальные функции городского хозяйства в стратегии развития городов (Часть 1)**

**Ярош** Наталья Николаевна – канд. техн. наук, доцент кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ  
kafedra.373@yandex.ru

*Автор рассматривает проблемы современного городского хозяйства сквозь призму его социальных функций, которые находят отражение в стратегиях социально-экономического развития. Поскольку основная цель всех стратегий – повышение благосостояния и уровня жизни горожан, реализация социальных функций является приоритетной задачей администраций российских городов.*

Социальные функции, городское хозяйство, стратегия, качество жизни, социальная сфера

**Липски С.А. Земельная реформа в постсоветской России**

**Липски** Станислав Анджеевич – доктор экон. наук, доцент, зав. кафедрой земельного права Государственного университета по землеустройству  
Lipski-sa@yandex.ru

*В статье рассмотрен начавшийся на рубеже 1980-1990-х гг. процесс земельного реформирования, в т.ч. его предпосылки, задачи, достигнутые результаты, а также состояние земельного законодательства и органов земельного управления на разных этапах реформы.*

Земельная реформа 1990-х гг., собственность, рынок, государственное управление, кадастр

**Корнеева А.А., Гуковская А.А. Взаимосвязь между дивидендной политикой компании и ее стоимостью**

**Корнеева** Анна Андреевна – выпускница (2013) кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ

**Гуковская** Анастасия Алексеевна – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ  
fik242@yandex.ru

*Авторы анализируют дивидендную политику компании. Приведены результаты эмпирических исследований зависимости стоимости компании от ее дивидендной политики, подтверждающее положительную зависимость между дивидендными выплатами и стоимостью компании.*

Дивиденды, дивидендная политика, стоимость компании, стоимость акций компании



## AUTHORS & SUMMARIES

### **Smirnov A.S. Can the crisis be cured with the help of Marxism?**

**Smirnov** Aleksandr S. – Senior Lecturer, College of Economics and Law, Moscow State Open University, investment expert  
asmenf@yandex.ua

*The author records a very close interrelation between the shifts of the Juglar economic cycles and the US political processes in the last 60 years. The breach of the synchronism of presidential renewals in the early 1980s was caused by the country starting on its post-industrial period in the late 1970s and early 1980s.*

Juglar cycles, growth cycle, innovation cycle shift cycle, business cycle, basic and improving innovations, technological crisis, space crisis, demand crisis

### **Motylev V.V. The US Presidents' programmes. Bill Clinton**

**Motylev** Veniamin V. – Doctor of Economics, Full Professor, Economic Consultant of SCORE Association, Small Business Administration (San-Francisco, US)  
venmotylev@sbcglobal.net

*Despite certain mistakes and miscalculations, President William J. Clinton's tenure went down in the US history as the longest period of economic growth throughout the 20<sup>th</sup> century. His anti-crisis programme along with his active policies of economic regulation based themselves on welfare, tax, social and other reforms and orientation towards a long-term economic growth of new branches of economy which had emerged during the previous innovation cycle: wide computer availability, the Internet development, biotechnologies and genetic engineering, nanotechnologies. Bill Clinton described the essences of his policies with "six fors": for economic growth, for protection of environment, for defence of civil rights, for fighting crime, for growth of business, for the interests of labour.*

Welfare reform, military industry conversion, computerisation of population, anti-crisis programme, Clinton's tax reform, innovation cycle, growth of middle class, deindustrialisation of economy

### **Belik A.A. The specificity of economic behaviour in China**

**Belik** Andrey A. – Doctor of History, Full Professor, RSUH and Moscow State University of Psychology and Education, Senior Researcher, Institute of Ethnology and Anthropology belik2004@list.ru

*The analysis of economic activities in People's Republic of China allowed the author to specify the difference between the economic philosophy in the country*

*and the "economic man" model which makes the modern formal economics. The most important factors are revealed to be the informality of relationships and adherence to your own word rather than to the letter of the contract. Personal connections and relationships (guanxi) play an essential role in forming the economic behaviour.*

Economic behaviour, life philosophy, guanxi, harmony, communication styles, holism

### **Talalushkina J.N. Experience UNO in study quality to life's of the population**

**Talalushkina** Julia N. – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Sociology, Chelyabinsk State University  
talalushkina@list.ru

*The author analyses the evolution of main indicators used in international practice to assess life standards among populations of different countries and compare these countries. Major emphasis is put on the indicators within the concept of human potential growth and sustainable growth concept which are seen as the most progressive under modern conditions. In conclusion, the author surveyed essential deficiencies in this area.*

Life standards, the UN indexes, the index of harmonious development of civilisation

### **Pogudayeva M.Yu. Particularities public-private partnership initiated by small innovative companies**

**Pogudayeva** Marina Yu. – Doctor of Economics, Full Professor, Acting Head of the Department of Economic Theories, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
kafedra.373@yandex.ru

*The article presents a classification of the models of public and private partnership in the field of small innovative entrepreneurship, systemises expert approaches to interpreting the category of "a public and private partnership", describes its principal forms and the practice of implementing such projects. Public and private partnership, concessionary agreements, government contracts, production-sharing contract, microfinancing*

### **Nesterenko J.N. Small innovative businesses as a subject of international cooperation in the area of science and technologies**

**Nesterenko** Julia N. – Doctor of Economics, Full Professor, Head of Department of Finances and Credit, Dean of Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
fik242@yandex.ru



*Small innovative businesses are the most large-scale and dynamic subject of international cooperation in the area of science and technologies, but despite numerous support programmes they do not create an innovative economy and the conditions for full-scale participation of Russia in the global scientific space. The author considers the results and practice of the international support programmes of small innovative businesses and the possibility of using them to solve internal economic and infrastructural problems in order to allow Russian small innovative enterprises to enter international markets.*

Small innovative businesses, small innovative businesses cooperation and integration, the risks of a small innovative businesses entering an external market, state support of small innovative businesses, Foundation for Assisting Development of Small Businesses in the Sphere of Sciences and Technologies, the transnational competition M-ERA.Net

**Aksenov V.S., Obukhov V.V. Electronic banking among banking services**

**Aksenov** Valery S. – Doctor of Economics, Full Professor, Department of Finances and Credit, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
fik242@yandex.ru

**Obukhov** Vladimir V. – graduate student, Department of Finances and Credit, Institute of Economics, Management and Law, RSUH

*The authors consider the concept of electronic banking and its place among modern banking services. After analysing the stages of emergence of electronic banking in a critical manner, they define it with the help of the categories of “distanced banking servicing” and “electronic banking services”. The economic essence of this phenomenon is best described as ‘electronic banking’ as a technology of providing financial services which allows the service provider and the client (consumer) to interact with the help of informational and telecommunication systems while being legally and technically protected from allied bank risks.*

Electronic banking, distant banking servicing, electronic banking services, bank risks

**Spilnichenko V.K. Informational risks in banking**

**Spilnichenko** Vladimir K. – Doctor of Economics, Full Professor, Department of Finances and Credit, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
fik242@yandex.ru

*The article considers one of the most important components of the successful development of a commercial bank – the safety of its informational resources. If this factor in the system of informational risks is realised, the result could lead to losses or not full profits for both the bank and other parties to whom the bank*

*has contractual and financial responsibilities. These risks included in the group of functional banking risks need a particular attention from bank managers*

Banking, banks’ informational resources, banking informational risks, financial functional bank risks

**Mukhortov E. M. Competitiveness management of Russian petroleum refining industry**

**Mukhortov** Egor M. – postgraduate student, Department of Finances and Credit, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
egor.mukhortov@gmail.com

*The author considers the causes of low competitiveness of the petroleum refining industry, one of the key branches of the base material sector of Russian economy and suggests a set of actions to increase the competitiveness of the industry.*

Competitiveness management, state regulation, petroleum refining industry, tax regime

**Arkipova N.I., Pomortseva I.M., Tatarinova N.A. Estimation algorithm of staff quality on the basis of KPI**

**Arkipova** Nadezhda I. – Doctor of Economics, Full Professor, RSUH Vice Rector, Director of Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
**Pomortseva** Irina M. – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Organisational Development, Director of Educational and Academic Centre, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
pomoririna@yandex.ru

**Tatarinova** Natalya A. – postgraduate student, Department of Organisational Development, Institute of Economics, Management and Law, RSUH

*The authors suggest an original calculation of the integral performance index of the personnel working at an organisation. This new calculation is based on a modification of the KPI efficiency indicators system. This method allows giving a comprehensive assessment of personnel performance on the basis of grouping Personnel and systems KPI indicator library according to the parameters of training, staffing and performance efficiency. Selecting from a common library of KPI indicators allows demonstrating the efficiency of personnel management and coming up with the scheme of assessing the integral performance index of the personnel of an organisation*

Personnel performance assessment, key efficiency indicators, KPI, personnel management, personnel training, staffing, performance efficiency

**Dobrokhleb V.G. The demographic factor as a foundation for modernising Russia**

**Dobrokhleb** Valentina G. – Doctor of Economics, Full Professor, Department of Economic Theories, Institute of Economics, Management and Law, RSUH; Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Chief Researcher, Institute of Social and Economic Problems of Population, Russian Academy of Sciences  
vdobrokhleb@mail.ru

*The article considers the interrelation of demographic dynamics and social and economic development of the country. In the first decade of the 21<sup>st</sup> century there have been some positive shifts in principal indicators of natural reproduction of population – in death and birth rates. The author shows the core problems solving which would allow increasing the human potential of Russian citizens, and linked it to the rising need to changing the paradigm of social policies.*

Demographic dynamics, natural reproduction of population, birth rate, death rate, quality characteristics of population, social paradigm

**Gabidinova G.S. The content and structure of the social capital of a territory**

**Gabidinova** Gulnaz G. – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Marketing and Management, Naberezhny Chelny Institute (Branch), Kazan University  
gab-gul@yandex.ru

By using the systemic approach to identifying and assessing the social capital of a territory, the author attempts to show the essence of the concept of the social capital of a territory.

Territory, social capital, non-material assets, systemic approach

**Leonenko E.I. The rating approach to assessing the activities of consumer cooperation**

**Leonenko** Evgeniya I. – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Consumer Cooperation, Siberian University of Consumer Cooperation  
eccooper@sibupk.nsk.su

*The author gives comprehensive definitions of economic, social and social-economic ratings on the basis of the materials of consumer unions in the Siberian Federal District. This allows the author to arrive at recommendations on how to organise the activities of consumer cooperation organisations.*

The total volume of activities, retail turnover, rating assessment, economic rating, social rating

**Yarosh N.N. The social functions of municipal economy in the strategies of developing cities (Part 1)**

**Yarosh** Natalya N. – Candidate of Technologies, Associate Professor, Department of Economic Theories, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
kafedra.373@yandex.ru

*The author considers the problems of modern municipal economy through the prism of its social functions which are reflected in the strategies of social and economic development. Since the main purpose of all these strategies is the increase of prosperity and life standards of city dwellers, the implementation of social functions is the priority task for administrative authorities of Russian cities.*

Social functions, municipal economy, strategy, life standard, social sphere

**Lipski S.A. The land reform in post-soviet Russia**

**Lipski** Stanislav A. – Doctor of Economics, Head of Department of Land Law, State University of Land Management  
Lipski-sa@yandex.ru

*The article considers the land reform which started in the late 1980s-early 1990s, including its preconditions, tasks, results, and the state of land legislation and bodies of land management at various stages of the reform.*

The 1990s land reform, property, market, state management, land registry

**Korneeva A.A., Gukovskaya A.A. The interrelation between company dividend policies and its value**

**Korneeva** Anna A. – graduate (2013), Department of Finances and Credit, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
**Gukovskaya** Anastasia A. – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Finances and Credit, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
fik242@yandex.ru

*The authors analyse company dividend policies and present the results of empirical studies of dependence of the company value from its dividend policies which substantiate the positive dependence between dividend payments and company value.*

Dividends, dividend policies, company value, company stocks value

*Научное издание*

## **Экономический журнал**

**№ 3 (31)**

Компьютерная верстка С.В. Андреев  
Корректор Л.И. Трифонова  
Лицензия ИД № 00843 от 25.01.2000  
Свидетельство о регистрации СМИ № 77-7347 от 19.02.2001  
Подписано в печать 27.09.2013  
Формат 60×90/16  
Гарнитура Times New Roman  
Печать офсетная. Усл. печ. л. 10,0  
Тираж 1500 экз.

Издательство «Каллиграф»  
117042, Москва, ул. Скобелевская, 23  
Тел.: (495) 970-72-63  
E-mail: [nivestnik@yandex.ru](mailto:nivestnik@yandex.ru)