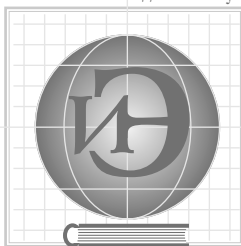


Российская академия наук



Институт экономики

---

---

Научное издание

---

---

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

**ВЕСТНИК  
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ  
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК**

**№3/2011**

Москва  
2011

ISSN 2073-6487

**Вестник Института экономики РАН. №3/2011.**

Научный журнал. М: ИЭ РАН, 2011. – 427с.

Журнал «Вестник Института экономики РАН» зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации средства массовой информации: ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г. Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713 (для индивидуальных подписчиков). Издается с 2007 г. Выходит ежеквартально. УЧРЕДИТЕЛЬ: Учреждение Российской академии наук Институт экономики РАН.

Журнал «Вестник Института экономики РАН» входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32  
Тел.: 8- 499-129-07-10, e-mail: vestnik\_ie@mail.ru, vestnik@inecon.ru  
Адрес в сети Интернет: inecon.ru

При перепечатке и цитировании ссылка на журнал «Вестник Института экономики РАН» обязательна.

©  
Институт  
экономики РАН,  
2011

©  
НП  
Редакция журнала  
«Вестник Института экономики Российской академии наук»  
2011

©  
В.Е. Валериус,  
дизайн,  
2007

**Главный редактор:**

АРХИПОВ А.И. — доктор экономических наук, профессор

**Редакционный совет:**

ГРИНБЕРГ Р.С. — член-корреспондент РАН  
(председатель), директор Института экономики РАН

АНОСОВА Л.А. — доктор экономических наук, профессор,  
проректор Всероссийской государственной академии  
Министерства финансов РФ

ГЛИНКИНА С.П. — доктор экономических наук,  
профессор, зам. директора Института экономики РАН

ГОРОДЕЦКИЙ А.Е. — доктор экономических наук,  
профессор, зам. директора Института экономики РАН

МИЛЬНЕР Б.З. — доктор экономических наук, профессор,  
главный научный сотрудник Института экономики РАН

МЫСЛЯЕВА И.Н. — доктор экономических наук,  
профессор, зав. кафедрой экономической теории ф-та  
государственного  
управления МГУ им. М.В. Ломоносова

РУБИНШТЕЙН А.Я. — доктор философских наук,  
профессор, первый зам. директора Института  
экономики РАН

СЕНЧАГОВ В.К. — доктор экономических наук, профессор,  
руководитель Центра финансово-банковских исследований  
Института экономики РАН

СОРОКИН Д.Е. — член-корреспондент РАН,  
первый зам. директора Института экономики РАН

ТИХОНКОВ К.С. — доктор экономических наук,  
начальник Управления ЦБ РФ

ЦВЕТКОВ В.А. — член-корреспондент РАН,  
зам. директора Института проблем рынка РАН

**Редакционная коллегия:**

ВЯТКИНА Н.А., *канд. экон. наук;*

ДЕРЯБИНА М.А., *канд. экон. наук;*

КАРАВАЕВА И.В., *докт. экон. наук (заместитель главного редактора);*

КАСЬЯНЕНКО Т.М. (*ответственный секретарь*);

КАЗАННИКОВ А.А., *канд. экон. наук;*

ПОРФИРЬЕВ Б.Н., *докт. экон. наук;*

ШАЦКАЯ И.В., *канд. экон. наук*

# СОДЕРЖАНИЕ

## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

- Н. Смородинская.**  
Организация особых экономических зон в мировой  
и российской практике: концептуальные аспекты ..... 16
- Т. Леонова.**  
Мировой опыт создания инноградов: истории успеха  
и выводы для России ..... 37
- А. Архипов, И. Шацкая.**  
Социальный индикатор инвестиционной  
привлекательности государства и бизнеса ..... 50
- Н. Райская, Я. Сергиенко, А. Френкель.**  
Тенденции современного развития экономики России.... 69
- В. Андреев.**  
Методологические аспекты стратегии поэтапного  
финансирования инновационных проектов..... 81
- Ю. Емельянов.**  
Государственно-частное партнерство  
в авиастроении Европейского союза ..... 96
- П. Ситников.**  
Комплексная оценка реформирования  
инфраструктурных отраслей России.....109
- А. Кузнецов.**  
Роль конфликта в процессе создания  
нового знания в организации .....118
- О. Башкирова.**  
Роль организационного капитала в структуре  
управления современной корпорации .....127

## СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО АПК

### **И. Буздалов.**

Российское сельское хозяйство на фоне  
глобальных мирохозяйственных процессов .....140

### **А. Казанников.**

Об оптимальной стратегии развития АПК России  
в условиях глобализации .....159

## ЭКОНОМИКА КУЛЬТУРЫ

### **В. Музычук.**

Развитие сферы культуры в России в контексте  
бюджетной реформы .....172

### **М. Матецкая.**

Творческие индустрии: перспективы социально-  
экономической трансформации .....192

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

### **В. Пансков.**

Совершенствование российской  
налоговой системы в целях улучшения  
инвестиционного климата .....208

### **В. Павлов.**

Инновационная парадигма налоговой системы .....221

### **М. Березин.**

Современная теория налогообложения имущества ...235

## ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

### **Э. Соболев.**

Раннее евразийство: истоки концепции  
и ее противоречия .....246

### **Н. Сычев.**

Двойственная природа товара: к истории вопроса ...262



- И. Архипкин, И. Каравая.**  
Зарождение отечественной теории местных финансов .. 273
- Г. Колпакова.**  
Полифункциональность механизма хозяйствования  
постиндустриального общества .....284

#### МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ

- Т. Леханова, Е. Шипова.**  
Возможности Москвы как финансового центра  
в условиях посткризисного мира .....296
- А. Киров.**  
Управление финансовой устойчивостью в контексте  
управления результатами деятельности фирмы .....305
- Т. Ржевская.**  
Регулирование бюджетной сбалансированности  
с учетом социальных  
и инвестиционных приоритетов .....314
- М. Королев.**  
Экономический механизм защиты фирмы:  
структура и алгоритм функционирования .....323
- С. Фрумина.**  
Развитие системы страхования кредитных рисков ....331
- К. Шевченко.**  
Информационная безопасность:  
как снизить банковские риски.....340

#### МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

- В. Ростанец, А. Топилин.**  
Методические основы формирования  
комплексной инфраструктуры межрегионального  
экономического сотрудничества .....346

**С. Козлова.**

Кадастровая оценка земли в России: направления  
развития ..... 361

**К. Ушнурцева.**

Формирование региональной системы управления  
рациональным землепользованием в крупных городах ..371

**А. Короленко.**

Анализ реорганизации городских производственных  
территорий в системах территориального  
планирования в зарубежных странах ..... 379

**Б. Петухов.**

Экономический и социальный аспекты развития  
садоводческих товариществ ..... 389

### НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

**Е. Жуков.**

Судьба российской цивилизации на пути к критической  
точке отсчёта: 2017 г. – что дальше?..... 398

**А. Соболев.**

Пространственный фактор  
в стратегии развития России ..... 402

*Аннотации к статьям номера (на английском языке) ... 407*

*Контактная информация об авторах для переписки ... 422*

## CONTENS

### INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY

- N. Smorodinscaya.**  
Organization of the special economic zones in the world  
and the russian practice: conceptual aspects.....16
- T. Leonova.**  
International experience of innovative city creation:  
success stories and implications for Russia .....37
- A. Arkhipov, I. Shatskaya.**  
The social indicator of the investment appeal  
for the state and business.....50
- N. Rayskaya, Ya. Sergienko, A. Frenkel.**  
Trends in contemporary Russia's economic development .. 69
- V. Andreev.**  
Methodological aspects of strategy of stage-by-stage  
financing of R&D projects.....81
- Yu. Emelyanov.**  
Private-public partnership in the air-industry in EU .....96
- P. Sitnikov.**  
Complex estimation of reforming infrastructure  
industries in Russia..... 109
- A. Kuznetcov.**  
The role of conflict in the creation of new knowledge  
in organisations..... 118
- O. Bashkirova.**  
The role of the organizational capital in the structure  
of management of modern corporation..... 127

## DEVELOPMENT STRATEGY OF THE RUSSIAN AGRICULTURE

- I. Buzdalov.**  
The Russian agriculture despite the global world  
economic process ..... 140
- A. Kazannikov.**  
About optimal development strategy of Russian AIC  
in conditions of globalization ..... 159

## ECONOMICS OF THE CULTURE

- V. Muzychuk.**  
The development of cultural sector in Russia  
in the context of budget reform ..... 172
- M. Mateckaya.**  
Creative industry: perspectives  
on the socio-economic transformation ..... 192

## IMPROVEMENT OF THE TAX SYSTEM

- V. Panskov.**  
The development of the Russian tax system  
to improve the investment climate ..... 208
- V. Pavlov.**  
Innovative paradigm of the tax system ..... 221
- M. Berezin.**  
Modern theory of property taxation ..... 235

## HISTORY OF THE ECONOLMIC THOUGHT

- E. Sobolev.**  
The early Eurasianism: the origins of the concept  
and its contradictions ..... 246

<b>N. Sychev.</b>	
The dual nature of the goods: to the sources of the matter.....	262
<b>I. Archipkin, I. Karavaeva.</b>	
The origins of native theory of local finance .....	273
<b>G. Kolpakova.</b>	
Many functionality management mechanism of the post-industrial society .....	284

#### MODERNIZATION OF THE FINANCIAL AREAS

<b>T. Lehanova, E. Shipova.</b>	
Opportunities in Moscow as a financial centre in the world crisis.....	296
<b>A. Kirov.</b>	
Financial stability management in context of controlling firm activity results .....	305
<b>T. Rzhetskaya.</b>	
Regulation of balanced budget based on social and investment priorities.....	314
<b>M. Korolyov.</b>	
The economic mechanism of firm protection: structure and algorithm of functioning.....	323
<b>S. Frumina.</b>	
Development of insurance credit risks.....	331
<b>K. Shevchenko.</b>	
Formation security: how to reduce the credit risks? .....	340

#### THE INTER-REGIONAL ECONOMIC COOPERATION

<b>V. Rostanets, A. Topilin.</b>	
Methodical bases of formation of a complex infrastructure of inter-regional economic cooperation...	346

- S. Kozlova.**  
Land cadastral appraisal in Russia: the main drift..... 361
- K. Ushnurtseva.**  
The formation of the regional control system  
for rational land tenure in cities ..... 371
- A. Korolenko.**  
Analysis of reorganization of urban industrial  
areas in the systems of regional planning  
in foreign countries..... 379
- B. Petuhov.**  
Economic and social aspects of gardening partnerships ... 389

#### ONTO THE BOOKSHELF

- E. Zhukov.**  
The fate of Russian civilization on the way to the critical  
point of reference: in 2017 - what next? ..... 398
- A. Sobolev.**  
Spatial factor in Russia's Development Strategy ..... 402  
*Annotation to articles (in English)* ..... 407  
*Contact the authors for correspondence* ..... 422



ИННОВАЦИОННОЕ  
РАЗВИТИЕ  
РОССИЙСКОЙ  
ЭКОНОМИКИ

## Н. СМОРОДИНСКАЯ

кандидат экономических наук,  
зав. сектором новых институтов внешнеэкономической политики  
Института экономики РАН

### ОРГАНИЗАЦИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Статья посвящена вопросам создания особых экономических зон в мировой и российской практике в последние 20 лет и, в частности парковому принципу организации зон промышленно-производственного и технико-внедренческого профиля. Приведены типологические классификации, уточняющие сложившиеся представления о мировом многообразии преференциальных режимов и их разновидностях в России. Показано, что в постиндустриальную эпоху традиционные таможенные анклавные территории вытесняются зонами нового поколения, рассчитанными на формирование региональных кластеров. В свете этой тенденции автор анализирует причины провала российской зональной политики и формулирует предложения по ее модификации.

**Ключевые слова:** *особые экономические зоны, промышленные и технологические парки, региональные кластеры, новая промышленная политика, модернизация.*

В индустриальную эпоху различные страны мира широко использовали механизм особых экономических зон (ОЭЗ), создавая преференциальные режимы хозяйствования для достижения определенных целей промышленной или региональной политики. С переходом к постиндустриальной эпохе актуальность применения таких режимов не уменьшилась, но сами модели ОЭЗ принципиально изменились — в соответствии с изменением характера экономического роста и за-



дач экономической модернизации. Между тем в России курс на создание ОЭЗ никогда не достигал провозглашенные цели. Важно понять, почему это происходит.

### **Организация особых зон в мировой практике — точки отсчета**

Феномен особых (свободных) экономических зон традиционно связывают с вопросами внешнеэкономической деятельности и созданием благоприятных условий для привлечения иностранного капитала на сравнительно ограниченные участки территории страны. Это представление проистекает из официально принятого Киотской конвенцией определения свободной зоны как анклава на национальной таможенной территории<sup>1</sup>. Однако в научной литературе особые зоны трактуются существенно шире — как инструмент селективного сокращения государственного вмешательства в экономические процессы. Поэтому ОЭЗ, *в широком определении*, — это часть национального экономического пространства (в том числе территория, предприятие или сектор хозяйственной деятельности), где введена и применяется определенная система преференций, не используемая в других его частях<sup>2</sup>.

*Цели создания ОЭЗ* варьируются в широких пределах в зависимости от экономических, социальных, иногда политических условий той или иной страны. Известно, что в развитых странах зоны создавались в рамках региональной политики (для формирования новых рабочих мест и подъема отсталых районов с недоразвитой инфраструктурой), в новых индустриальных странах ЮВА — в рамках промышленной политики (как экспортные или научно-технические анклавы экономического роста), а в ряде развивающихся и переходных экономик — в целях привлечения иностранного капитала, передовой технологии и управленческого опыта.

- 
1. Международная Конвенция по упрощению и гармонизации таможенных процедур. Приложение VIII (в редакции 1973 и 1999 г.).
  2. Смородинская Н., Капустин А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и российские перспективы // Вопросы экономики. 1994. № 12.

Общепринятой типологии ОЭЗ до сих пор не существует. С точки зрения функциональной специализации обычно выделяют *четыре основополагающих типа зон, характерных для индустриальной эпохи*: торговые, промышленно-производственные, технико-внедренческие и комплексные (табл. 1).

Таблица 1. Базовые модели особых экономических зон в мировой практике <sup>3</sup>

Виды ОЭЗ	Размеры (кв. км)	Наличие таможенной границы	Базовые льготы	Регионы / страны распространения
1. Зоны свободной торговли	3,0–5,0	Обязательно	Администрат., таможенные	Развитые и развивающиеся странах, на территории которых расположены транспортные узлы
2. Производственные				
а) точечные	1,0–2,0	Отсутствует	Администрат., таможенные	Бразилия, Мексика, Пуэрто-Рико, Филиппины
б) промышленные парки	0,1–0,5 1,0–20,0	Не обязательно	Администр., таможенные	Карибский бассейн, Мексика, ЮВА, Россия (с 2005 г.)
в) торгово-производственные	1,0–4,0	Обязательно	Администр., таможенные	США
г) зоны малого бизнеса	0,01–3,0	Отсутствует	Администр., налоговые, финансовые	Великобритания, Франция, Индия, Ближний Восток, Аргентина
3. Техничко-внедренческие	2–20,0	Не обязательно	Администр., налоговые	Страны ЮВА, Россия (с 2005 г.)
4. Комплексные				
а) специальные экономические	16,0–330,0	Обязательно	Администр., таможенные, налоговые, финансовые	Китай Бразилия
б) территории особого режима	15–200 тыс. (под льготами – до 10 тыс.)	Обязательно для части зоны	администр., налоговые, таможенные, финансовые	Аргентина, Россия (Калининградская и Магаданская ОЭЗ)

3. Смородинская Н.В. Анализ мировой практики организации особых экономических зон и возможностей ее использования в Российской Федерации. Отчет для НИИ СП РФ, дек. 2008.

*Торговые*, и в частности свободные, таможенные ОЭЗ исторически относятся к наиболее простой и давней (XVII–XVIII в.) модели зон первого поколения. Сегодня они имеются практически во всех странах мира (вокруг международных транспортных узлов), но в чистом виде встречаются редко.

*Производственные ОЭЗ* относятся к зонам второго поколения. Обычно они принимаются за основную единицу анализа (как наиболее распространенные), и на этом строятся два различных концептуальных подхода к созданию зон. Первый, *территориальный подход*, рассматривает зону как специально выделенную территорию, на которой вводится преференциальный хозяйственный режим. Второй, *функциональный подход*, рассматривает зону как особый преференциальный режим, распространяемый на определенный вид предпринимательской деятельности независимо от местоположения компании (статус резидента получают фирмы, относящиеся не к определенной территории, а к определенной сфере производства). На крайних полюсах этих подходов находятся обширные районы со статусом экспортно-производственных зон (специальные экономические зоны Китая 1980-х годов) и отдельные промышленные фирмы, работающие в режиме ОЭЗ (точечные фирмы-зоны в Карибском бассейне или в Бразилии). На практике, однако, наибольшее распространение получили ОЭЗ в виде промышленных парков, где различия двух подходов во многом стираются<sup>4</sup>.

*Технико-внедренческие зоны* причисляют к зонам третьего поколения (появились в 1970 – 1980 гг.). Они возникали естественным образом (научные парки США) или создавались специально в рамках правительственных программ (технополисы Японии) вокруг крупных научных центров как районы с особой инфраструктурой, обеспечивающей ускоренную разработку новых технологий и их передачу в про-

---

4. Так, трудно провести четкую типологическую границу между промпарками Южной Кореи, расположенными в портах и транспортных узлах (территориальный подход), и парками Сингапура или Мексики, где режим экспортно-производственной зоны действует на всей территории страны, но применяется компаниями, сосредоточенными именно в данных парках.

изводство. Каждая зона такого типа по-своему уникальна. Ее основой может стать один лишь университет, но университет высокого мирового класса, располагающий мощной исследовательской базой и финансовыми средствами для практического освоения новых разработок (Стэндфордский университет в Кремниевой долине, Принстонский — в штате Нью-Джерси). Альтернативным вариантом являются технико-внедренческие зоны ЮВА. Начиная с 1980-х годов они формировались как инновационные ядра внутри производственных ОЭЗ, которые уже прошли стадию зрелости и были переориентированы на выпуск наукоемкой продукции.

Подавляющее число ОЭЗ производственного и технико-внедренческого типов имеют *парковый принцип организации*. Поэтому анализ их функционирования требует понимания устройства классических промпарков. В сравнении с промзонай (неосвоенный участок, выделенный для размещения предприятий по плану городской застройки) и промплощадкой (инженерно обустроенный участок для промышленного использования) *промышленный парк (industrial park, industrial estate)* является значительно более сложным образованием, где фирмам предоставляют заранее подготовленные к эксплуатации производственные здания и сооружения (см. рис.).

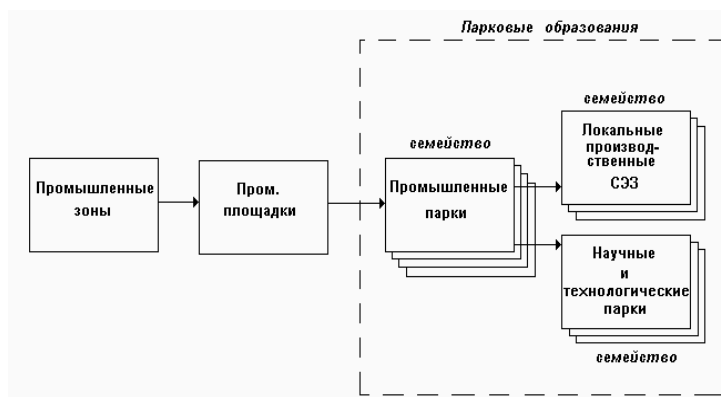


Рис. Генезис и эволюция парковых образований<sup>5</sup>

5. Смородинская Н., Капустин А. Проектирование, организация и финансирование промышленных парков: уроки мировой практики для России. М: НИИ Банка России, 1997.

С организационной точки зрения промпарк – это территория с единым органом управления, разбитая в соответствии с планом застройки на отдельные функциональные сектора и инфраструктурно подготовленная для размещения предприятий обрабатывающей промышленности и сферы производственных услуг. С инвестиционной точки зрения парк представляет собой образование, объединяющее производственный комплекс и совокупность объектов инфраструктуры. Для организаторов ОЭЗ, инвестирующих средства в обустройство участка, парк является прежде всего особым инфраструктурным комплексом, генерирующим разнообразные услуги и удобства (водо-, энерго- и теплоснабжение, транспортировка грузов, услуги банков, связь).

*Локальные производственные ОЭЗ* сохраняют родовые черты промпарков (управление, планировка, селекция инвесторов), но отличаются от них режимом таможенной экстерриториальности. *Научные и технологические парки*, лежащие в основе технико-внедренческих ОЭЗ, отличаются от промпарков наличием структурообразующего ядра (в виде крупных научных или исследовательских центров), а также изначальной ориентацией на развитие НИОКР и малосерийный выпуск опытных образцов. Экономические эффекты технико-внедренческих ОЭЗ рассчитаны не на индустриальный тип роста (как основная масса производственных зон), и даже не на реиндустриализацию (как научно-промышленные парки, где наличие научного ядра сочетается с крупносерийным производством), а на внедрение новейших технологических укладов и переход к постиндустриальному развитию.

Все мировое многообразие ОЭЗ паркового типа можно *классифицировать по трем базовым критериям*: 1) по целям создания (высокотехнологичные центры национального развития, локальные центры роста в депрессивных районах); 2) по производственной специализации большинства пользователей (зоны для малого бизнеса, для научно-промышленных комплексов); 3) по форме управления, с учетом собственности на землю и на недвижимое имущество (зоны государствен-

ные, частные, муниципальные). Дополнительным критерием может служить сам размер парка. Но на практике сочетания этих критериев чрезвычайно разнообразны.

С инвестиционной точки зрения главной особенностью зон паркового типа является то, что проект их создания и развития носит двухфазовый характер. Во-первых, он включает в себя *собственно инвестиционный проект создания зоны* (проект инфраструктурного обустройства и развития территории), во-вторых, *инвестиционные проекты пользователей зоны* (множество индивидуальных производственных проектов, реализуемых фирмами-резидентами). Поэтому ОЭЗ следует относить к *особой категории инфраструктурных проектов, связанных с развитием производственной недвижимости* (земля, здания, помещения и прочие недвижимые объекты, предназначенные для производственного использования). Проекты такого типа считаются реализованными лишь на стадии эксплуатации построенных мощностей, когда предлагаемые услуги и удобства уже нашли своего потребителя. Это означает, что ОЭЗ следует считать созданной не к моменту завершения строительства ее инфраструктуры, а к моменту заполнения ее территории критической массой пользователей.

Многочисленные экономические агенты, вовлеченные в подготовку, продвижение и реализацию зонального проекта в качестве его участников, делятся на *шесть функциональных категорий* (табл. 2). Продвигая проект, его инициатор поручает выполнение функций менеджера и оператора отдельным подразделениям своей организации либо заключает соответствующие договоры с одной или двумя сторонними фирмами. При этом одна и та же сторонняя организация может последовательно или параллельно исполнять обязанности и менеджера, и оператора, что распространено как при частной, так и при государственной инициативе создания зон<sup>6</sup>.

---

6. Все эти стандарты и принципы организации ОЭЗ были детально описаны нами еще в 1990-е годы (см.: Смородинская Н, Капустин А. Указ. соч., 1997; Смородинская Н. Организация свободных экономических зон в Российской Федерации: концептуальные, правовые и экономические

Таблица 2. Участники проекта создания ОЭЗ и их функциональные нагрузки

Участники	Функциональная роль в проекте
Инициатор и изначальный спонсор проекта (project initiator)	Организация, иницирующая (самостоятельно или совместно с иными участниками) проект создания ОЭЗ и обеспечивающая его частичное либо полное финансирование за счет собственных и/или привлеченных средств
Финансовый спонсор проекта (financier)	Государственная или иная (национальная, международная, зарубежная) организация, финансирующая инициатора проекта
Менеджер проекта (manager, project company)	Организация, ответственная за реализацию проекта на всех его стадиях. Может выступать также девелопером зоны.
Девелопер зоны (developer)	Организация (генподрядчик), осуществляющая инициативно или по договору с оператором подготовку земельного участка, прокладку коммуникаций и строительство прочих инфраструктурных объектов, предусмотренных проектом. Может выступать также оператором зоны.
Оператор зоны (operator)	Организация, управляющая зоной на правах собственности или доверительного (оперативного) управления, осуществляющая эксплуатацию построенных инфраструктурных объектов и предоставляющая пользователям услуги для ведения производственной деятельности
6. Пользователи (резиденты) (users, tenants, customers)	Коммерческие организации, ведущие в зоне производственную деятельность на основании договоров, заключенных с ее оператором, либо на основании лицензии, полученной от уполномоченных госорганов

Еще один классический вопрос касается *соотношения общеэкономической отдачи ОЭЗ с уровнем микроэкономической рентабельности проекта*. В принципе все парковые проекты в мировой практике опирались на классическую схему анализа затрат-результатов (*cost-benefit analysis*), но оценки их отдачи качественно различались. Если организатором зоны выступало государство, оно стремилось максимизировать общеэкономические выгоды (рост производительности, занятости, бюджетных поступлений) на единицу затрат, пренебрегая вопросами микроэкономической отдачи. Муниципальные власти и некоммерческие организации ставили схожие цели, но при этом делали и микроэкономическую оценку, ориентируясь здесь на принцип «ни прибылей, ни убытков»

аспекты. М.: НИИ Банка России, 1996). По-видимому, они хорошо известны российским законодателям и чиновникам, формирующим зональную политику. Однако, как мы покажем ниже, их преломление в российской практике чрезвычайно искажено.

(«*no profit, no loss*»). А большинство зон, создаваемых частными фирмами, функционировали как коммерческие предприятия. Однако, как показывает мировой опыт, частная инициатива по созданию зон, как правило, не противоречила национальным приоритетам, а, наоборот, содействовала их реализации. Не случайно во многих странах мира власти предоставляли организаторам частных зон финансовые льготы.

В мировой практике сложилось два альтернативных подхода к процедуре создания зон – *методом «сверху»* и *методом «снизу»*. Первый вариант характерен для зон, создаваемых по инициативе и за счет государства усилиями центральных или региональных властей (практика Индии, Южной Кореи, Тайваня), либо усилиями госкорпораций (практика Великобритании, ЮВА, Латинской Америки). Второй вариант касается зон всех прочих форм собственности. Он допускает чисто заявительный порядок организации ОЭЗ (США, Канада, Западная Европа) или требует утверждения ТЭО со стороны госорганов (Аргентина, Турция и другие развивающиеся страны). Вместе с тем принципиальное значение для успешного функционирования ОЭЗ имеют не столько способ ее создания или ее форма собственности (известны примеры успеха частных парков в США, кооперативных – в Японии и Турции, муниципальных – в Западной Европе, государственных – в ЮВА), сколько соответствие этих параметров конкретным потребностям экономического развития страны. С этой точки зрения у национальных властей имеются *три концептуальные альтернативы* в вопросе зональной политики:

1) содействовать общему улучшению делового климата в стране в расчете на самообразование зон «снизу» по инициативе и за счет частного капитала;

2) строить государственные зоны «сверху» на государственные средства и в соответствии со специальной программой;

3) прямо и косвенно поддерживать инициативу «снизу», исходящую от частного бизнеса и местных сообществ, предоставляя льготы и стимулы организаторам проектов.



Кроме того, в нулевые годы в мире стали появляться *принципиально новые модели ОЭЗ — инструменты новой промышленной политики*, призванной обеспечить кластеризацию экономики и ее переход к постиндустриальной модели роста. В отличие от классической промышленной политики, нацеленной на догоняющую индустриализацию и реализующей заведомо отобранные властями отраслевые приоритеты (Япония, Южная Корея в 1950 – 1970-е годы), новая промполитика стимулирует инициативу снизу. Она рассматривает реструктуризацию экономики как процесс непрерывного «открытия» новых отраслей и новой структуры затрат, который совершается самой рыночной конкуренцией в ходе образования кластеров<sup>7</sup>. Поскольку ядра инновационных кластеров формируются на уровне конкретных территорий, то перед правительством встает задача либерализации сложившейся системы управления в целях высвобождения управленческой инициативы на местах (на уровне регионов, районов, муниципий).

Предоставление территориям административно-управленческих преференций можно рассматривать как практику создания *особых зон нового поколения*, когда режим ОЭЗ применяется в его широком определении — как селективная либерализация общенационального хозяйственного режима. В одних странах (Япония) такая практика официально оформляется как курс на создание региональных ОЭЗ, в других (Ю. Корея, Швеция, Великобритания) статус ОЭЗ не вводится, хотя применяется де-факто.

Так, с начала 2000-х годов Япония взяла программный курс на создание особых зон содействия структурным реформам (*special zones for structural reforms*), или ОЗСР. Они рассматриваются как инструмент новой промышленной политики, нацеленный на «локализацию» методов продвижения структурных реформ по индивидуальным планам территорий,

---

7. Kuznetsov, Yevgeny and Sabel, Charles. New Industrial Policy: Solving Economic Development Problems without Picking Winners. World Bank: World Bank Institute. June 13, 2005.

т.е. на активизацию партнерских связей между местными властями, предпринимателями и научно-образовательными кругами<sup>8</sup>. Такие зоны не относятся к классическому типу ОЭЗ, а представляют собой режим административно-правовых преференций, вводимых на уровне отдельных территорий (селективная либерализация централизованного контроля). Они рассчитаны на структурное реформирование не только производственного сектора, но и существующей системы институтов, сферы науки и образования, экологии, всего спектра услуг, затрагивающих сферу здоровья и жизнедеятельности населения<sup>9</sup>.

Территории, развивающие опыт управленческой самостоятельности, получают в Японии статус особой зоны и эксклюзивные привилегии в области законодательной инициативы. Эти территории разрабатывают собственную систему экономического регулирования с учетом местной специфики, местных потребностей и конкретных интересов местного делового сообщества. Считается, что местные сообщества могут быстрее реализовать свой креативный потенциал, если будут руководствоваться принципом «самоподдержки и уверенности в собственных силах» («*spirit of self-help and self-reliance*»), а для лучшего распространения этого принципа и пресечения рентоориентированных настроений особые зоны должны создаваться без применения центром традиционного налогового стимулирования<sup>10</sup>.

Если индивидуальный реформаторский опыт территорий со статусом ОЭЗ оказывается успешным, он получает статус показательного и после тщательного анализа может быть распространен на другие регионы. Тем самым особые зоны

---

8. Basic Policies for the Promotion of Special Zones for Structural Reform. Tokyo, September 20, 2002; *Yashiro, Naohiro*. New Special Zones in Japan // *International Tax and Public Finance*, Vol. 12, № 4, 2005.

9. *Yugami, Kazufumi*. Job Creation by Local Initiatives: Effects of Special Zones for Structural Reform. [http://www.jil.go.jp/english/documents/JLR17\\_yugami.pdf](http://www.jil.go.jp/english/documents/JLR17_yugami.pdf).

10. *Yashiro*. Указ. соч., 2005.

становятся инструментом модернизации экономики одновременно в трех направлениях:

- реформирование всей системы административного управления (децентрализация);
- продвижение структурных преобразований в масштабах всей экономики;
- содействие экономическому подъему регионов (путем выявления их конкурентных преимуществ, привлечения сюда игроков, реализующих эти преимущества в виде кластерной инициативы, и создания, в итоге, новых секторов экономики).

Японские власти намерены покрыть сетью таких особых зон всю территорию страны в целях стимулирования межрегиональной конкуренции идей и управленческих инноваций, а в конечном счете — для осуществления постиндустриального рывка. Аналогичный курс на внедрение модели децентрализованного экономического регулирования взят сегодня и в Южной Корее, хотя там статус «особая зона» специально не вводится. Эти страны используют преференциальные режимы для поощрения горизонтальной кооперации, формирования бизнес-сетей и образования региональных кластеров. В том числе речь идет о кластерах инновационного типа, формирующихся вокруг университетов и других исследовательских центров. Заметим, такой подход (правда, без программных начал) уже давно применяется в США, Швеции, Германии и других развитых странах.

Таким образом, при переходе к постиндустриальному укладу классические ОЭЗ, созданные по принципу таможенных анклавов и парковых структур, уже не способны играть ту роль, какую они играли в индустриальную эпоху, ни как инструменты структурной (промышленной) политики, ни как моторы развития регионов (региональные полюса роста). Мировое сообщество, особенно в развитых странах, все активнее прибегает к использованию зональных режимов в их наиболее широкой трактовке.

## Проблемы и перспективы организации особых зон в российской экономике

Российская практика создания зональных режимов восходит к началу 1990-х годов. Однако накопленный в этой области опыт противоречив и непоследователен. Вопрос о зонах всякий раз решался конъюнктурно, исходя из расклада ведомственных сил, а соображения модернизации оставались за кадром. На протяжении последних двадцати лет совместными усилиями бизнес-сообщества и властей разных уровней в стране было учреждено множество территорий с налоговыми льготами, которое можно условно разделить на три укрупненных категории. Это: классические особые зоны с преференциями для фирм-резидентов; внутренние офшоры и квазиофшорные территории для сторонних компаний; другие низконалоговые режимы (табл. 3).

Таблица 3. Россия: виды и типы территорий с льготными режимами, 1991–2010 гг.

	Задачи создания	Как и когда созданы	Виды льгот	Требования к фирмам-резидентам	Примечания
<b>Тип I. Классические свободные (особые) зоны для резидентных компаний</b>					
<b>1. Свободные экономические зоны</b>	Привлечь иностр. инвестиции, создать рынок, развить пром. экспорт	1991–1992 гг., пакетные решения центра	Налоговые, таможен., администр.	Доля иностр. участия в капитале – не менее 30%	11 территорий разного размера и профиля (упразднены в 2005 г.)
<b>2. Особые экономические зоны (ОЭЗ базового типа)</b>	Развить пром-обработку, хайтек, туризм, трансп. инфраструктуру	ФЗ об ОЭЗ №116 20 05 г., доп. закон. Акты 2006–2007 гг., ФЗ №340 2009 г.	Налоговые, таможенные	Несырьевой профиль, инвест. ценз, запрет на филиалы за пределами ОЭЗ	4 типа зон (до 2025 г.): ППЗ, ТВЗ, ТРЗ, портовые
<b>3. Регионы со статусом ОЭЗ</b>	Привлечь инвестиции, создать инфраструктуру, развить экспорт	Отдельные ФЗ: Калинин. ОЭЗ (1996 и 2006 гг.), Магадан. ОЭЗ (1999 и 2005 г.)	Налоговые, таможен., администр.	Несырьевой профиль, спец. статус резидента, инвест. ценз	2 зоны – в Калининград. и Магаданской областях

<b>Тип II. Внутренние офшоры и квази-офшорные территории для сторонних компаний</b>					
<b>1. Регионы льготного налогообложения</b>	Привлечь бюджетные средства на принципах офшора	По указам Президента и др. решениям центра – зоны на уровне субъектов РФ (1994–1998 гг.)	Местные налоговые льготы резидентам, бюджетные ссуды субъекту РФ	Рег. и инвест. взносы, квази-офшорный статус (сторонние рос. фирмы)	20 территорий: Ингушетия, Калмыкия, Эвенкия, Алтай, Мордовия, др.
<b>2. Территории со статусом ЗАТО</b>	Поддержка госпредприятий и депрессивных районов	По федеральным нормативно-правовым актам	Местные льготы резидентам, бюджетные льготы для территории	Регистр. Взнос (не всегда)	40 муницип. образований с населением 2 млн чел.
<b>Тип III. Другие низконалоговые режимы</b>					
<b>1. Локальные свободные зоны (в границах муниципий)</b>	Развить производство в депрессивных районах	По местной инициативе и местным законам	Только местные налоговые льготы для резидентов	Только компании-резиденты	Без федер. участия
<b>2. Центр международного бизнеса «Ингушетия»</b>	Привлечь бюджетные средства на принципах офшора	ФЗ о ЦМБ «Ингушетия» 1996 г.	Полный набор льгот для фирм «международного бизнеса» (аналог ИВС)	Рег. и годовые взносы, офшорный статус (только нерезиденты)	Единственный классический офшор в РФ (упразднен в 2004 г.)

Первоначально под статус ОЭЗ в России подпали территории самых разных размеров – от крошечных площадок до суперкрупных зон в границах субъектов Федерации. Пытаясь следовать китайской практике 1980-х годов, власти проигнорировали тогда общепринятые стандарты, заложенные в Киотской конвенции (она рассматривала зоны как локальные таможенные анклавные площади в несколько кв. км, с обустроенной границей и инфраструктурой).

В последующее десятилетие здравая линия на недопущение суперзон и индивидуальных преференций возобладала. Но она перманентно прерывалась беспорядочной раздачей льгот отдельным депрессивным территориям (Ингушетия, Калмыкия, Магаданская область, Чукотка, Байконур, многочисленные ЗАТО), многие из которых стали «внутренними офшорами», местом регистрации и ухода от налогов крупных и средних российских фирм. Такие режимы усиливали ижди-

венчество территорий и вели к потере доходов бюджетов всех уровней<sup>11</sup>. Впоследствии многие из них канули в лету в силу изменений в Налоговом кодексе РФ или были приостановлены правительством ввиду явной ущербности (Республика Ингушетия).

Лишь к середине нулевых годов столь пестрое многообразие зональных структур было окончательно признано неэффективным<sup>12</sup>. С принятием в июле 2005 г. Федерального Закона «Об особых экономических зонах» (Закон № 116-ФЗ), по сути первого сводного закона в этой сфере, государство начало второй этап строительства зон — практически с нуля. Все ранее созданные особые режимы, за двумя исключениями (Калининградская и Магаданская ОЭЗ), были официально ликвидированы<sup>13</sup>. Теперь в России предусмотрено лишь 4 типа ОЭЗ (со сроком жизни до 2025 г.): промышленно-производственные (не более 20 га), технико-внедренческие (более 3 га), туристско-рекреационные (в границах города, района и даже нескольких муниципий) и портовые. Их резиденты получают таможенные и налоговые льготы (часть налоговых — на уровне регионов), должны строить инфраструктуру на паях с государством и заключать с госадминистрацией зон соглашения о ведении предпринимательской деятельности.

Упорядочив зональную практику, власти рассчитывали нацелить ее на технологическую модернизацию и развитие инноваций<sup>14</sup>. Но, как и в прежние времена, дело стало обра-

- 
11. Квазиофшорные режимы работали с колоссальным ущербом для федеральной казны. Предоставляя налоговые льготы «инвесторам» (вплоть до нулевых), сами регионы автоматически оголяли свои бюджеты и, как следствие, требовали от центра растущих дотаций.
  12. К этому времени, помимо ЗАТО и точечных зон, в России сохранилось 24 территории со статусом особой зоны, полученным ими в разных вариантах: СЭЗ, зона свободной торговли, свободная таможенная зона (Свободные экономические зоны. /Под. ред. Р.И. Зименкова. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2005).
  13. В Калининградской и Магаданской областях режим ОЭЗ введен в масштабах всей территории и действует на основании отдельных федеральных законов, заточенных под условия и задачи развития этих областей.
  14. До 2025 г. российские власти планируют довести число резидентов ОЭЗ до 1000, привлечь не менее 510 млрд руб. частных инвестиций, создать не менее 140 тыс. рабочих мест (Большой бизнес. 09.12.2008).

чиваться непродуктивным отвлечением экономических активов и потерей бюджетных средств. И это не случайно. Вразрез с современной мировой практикой, где большинство локальных зон создаются методом «снизу», Закон об ОЭЗ концептуально воспроизводит первоначальный правительственный законопроект о СЭЗ образца 1995 г.: организация зон методом «сверху» по решению центра, преимущественно на бюджетные средства, на государственной земле и при разрешительном порядке осуществления частных инвестиций.

Не имея свойства прямого действия, Закон регламентирует лишь общие положения, тогда как конкретные вопросы создания и функционирования каждой зоны (выбор участка, комбинация льгот, отбор резидентов и инвестпроектов) решаются федеральными чиновниками в рамках административной вертикали: Правительство РФ – уполномоченный им госорган (агентство РосОЭЗ, с октября 2009 г. – департамент Министерства экономики) – подчиненная этому органу местная администрация зоны<sup>15</sup>. При этом уполномоченный госорган получает в свое распоряжение сроком на двадцать лет (срок существования зон) значительные финансовые и материальные активы, отчуждаемые тремя уровнями исполнительной власти по соглашению (трехстороннее соглашение о создании ОЭЗ), и передает эти ресурсы специально учрежденной госкомпании (ОАО «ОЭЗ» с филиалами на местах) в целях дальнейшего коммерческого использования. В результате возникает канал легализованной коммерциализации госсобственности, причем – совершенно бесконтрольный, так как все звенья вертикали несут чисто формальную ответственность за результаты своей деятельности.

Как, например, работает местная администрация ОЭЗ? С одной стороны, она заключает двусторонние контракты с резидентами, действуя как филиал ОАО «ОЭЗ», с другой – контролирует резидентов, действуя как орган госуправления. и при заявительном порядке осуществления инвестиций вза-

---

15. Смородинская Н.В. Особые зоны: вертикаль в миниатюре //Ведомости. 15.06.2005. № 107.

имоотношения резидентов с компанией развития равноправны, то при российском разрешительном порядке администрация выполняет две несовместимых функции — рыночного агента и контролера, не неся при этом ответственности по своим контрактам (она подчиняется лишь уполномоченному госоргану). Это объективно превращает ОЭЗ из ожидаемого института развития экономики в источник узаконенной коррупции<sup>16</sup>.

Проведенная нами экспертиза официальных документов показала: хотя российские ППЗ и ТВЗ организованы как классические парки (промышленные или научно-промышленные), они никак не рассчитаны на жесткий режим окупаемости вложений, связанный с заполнением парка резидентами. Напротив, система организации зон выстроена так, что их целевой бенефициар — инвестор-пользователь — в принципе оказывается лишней фигурой на данной территории<sup>17</sup>. Вместо привлечения реальных инвестиций эта система приводит к тому, что в России на бюджетные средства образуется слой заведомо неконкурентоспособных коммерческих структур, эксплуатирующих зональные льготы под видом резидентов и не способных позитивно влиять на модернизацию местной экономики. Причем эти структуры будут оставаться на территории зон до тех пор, пока бюджетные ассигнования в зональные проекты будут обеспечивать им искусственные конкурентные выигрыши и рентные доходы.

Помимо прочего, разрешительный порядок инвестирования порождает сверхусложненную систему противодействия возможным злоупотреблениям, в силу чего бюрократический пресс в особых зонах оказывается гораздо тяжелее общероссийского. Не удивительно, что российский зональный проект несколько раз оказывался на грани срыва: темпы заполнения зон не оправдывают затрат на их строитель-

---

16. Смородинская Н.В., Малыгин В.Е. Экспертиза проекта федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». По запросу Комитета Госдумы РФ по экономической политике, предпринимательству и туризму. SDA-102-050207-0081 от 07.02.2005.

17. Смородинская Н. Указ соч., 2008.



ство (из 200 млрд руб. заявленных частных инвестиций профинансирована одна десятая часть)<sup>18</sup>, а интерес к ним со стороны высокотехнологичных компаний чрезвычайно низок. К осени 2008 г. Генпрокуратура предъявила РосОЭЗ претензии по поводу нецелевого использования свободных средств (их прокрутки через банковские счета), а отдельным зонам — по поводу того, что реальную деятельность здесь ведет абсолютное меньшинство зарегистрированных пользователей. По результатам проверки было признано, что ОЭЗ развиваются очень медленно и имеют низкий социально-экономический эффект<sup>19</sup>. Все это напоминает практику 1990-х годов, когда отдельные территории с особым статусом и индивидуальными льготами (Калмыкия, Алтай, Эвенкия, Ингушетия) быстро превращались в классические центры прибыли, где инвесторы только регистрировались.

К 2009 г. собственная экспертиза Минэкономразвития выявила, что привлекательность зон для частных инвесторов остается слишком низкой, а механизм их инфраструктурного обустройства нуждается в пересмотре. В итоге РосОЭЗ был упразднен, а система управления зонами трансформирована из трехступенчатой (Минэкономразвития — РосОЭЗ — администрация ОЭЗ) в двухступенчатую (Минэкономразвития — администрация ОЭЗ)<sup>20</sup>. В декабре 2009 г. был принят Федеральный закон № 340-ФЗ, направленный на усовершенствование положений Закона об ОЭЗ 2005 г. и на привлечение в зоны серьезных наукоемких инвесторов<sup>21</sup>. Однако эти изменения носят во многом косметический характер и мало что меняют по существу.

В основе пробуксовки российской зональной практики лежат, на наш взгляд, несколько фундаментальных факторов.

---

18. Решетникова Е. Использовать шанс // Российская Бизнес-газета. 30.06.2009. № 24.

19. [http://www.rosez.ru/?news\\_id=2916](http://www.rosez.ru/?news_id=2916), Экономика и жизнь: 15.09.2008.

20. На основании Указа Президента РФ от 5 октября 2009 года № 1107.

21. Федеральный закон от 25.12.2009 № 340-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

*Во-первых*, в условиях рентоориентированной институциональной среды, сложившейся в целом в российской экономике, налоговые и таможенные льготы, эксклюзивно применяемые на зональных территориях, не только не в состоянии обеспечить необходимых стимулирующих эффектов, но и, как правило, начинают работать на обратный результат. Этот вывод выглядит справедливым не только применительно к локальным российским зонам, но в значительной мере и в отношении проекта создания иннограда «Сколково», на который возлагаются большие надежды<sup>22</sup>.

Важно учитывать, что создание и эксплуатация производственной недвижимости на территории парковых структур (не говоря уже о прототипах модели Силиконовой долины) относятся к разряду сложных инвестиционных проектов, где участвует множество различных игроков. Для их успешной реализации требуется определенная зрелость рыночной среды, продвинутое партнерское взаимодействие государства, бизнеса и науки, а также разветвленная система договорных отношений, затрагивающих сферу и административного, и имущественного права. В развитых странах такие проекты поднимались преимущественно частными компаниями при стимулирующей и направляющей роли государства. В развивающихся и переходных экономиках их инициатором и менеджером выступало, как правило, национальное правительство. Однако реальный успех достигался лишь там, где государство гарантировало ясные правила игры, значительную степень либерализации рынка, политических свобод и защиты прав собственности. Напротив, в тех странах, где попытки создания зон осуществлялись в условиях неблагоприятного бизнес-климата и несовершенной институциональной среды, как это характерно для сегодняшней России, они, как правило, заканчивались неудачей.

---

22. *Алексащенко С.* Очаговая модернизация не имеет шансов на успех // Русский журнал. 4 мая 2010.

*Во-вторых*, внедряемые в России модели особых зон, независимо от их названия, по сути уже исторически устарели. И по своей организационной форме, и по набору предпочтений они скорее соответствуют задачам традиционной промышленной политики в эпоху догоняющей индустриализации, чем условиям создания инновационной среды для постиндустриального рывка. Так, российские ТВЗ тяготеют к научно-производственным зонам индустриального типа (производство опытных образцов для последующего массового выпуска), а вовсе не постиндустриального образца, на что делался расчет. Даже если ограничиться задачей развития несырьевых производств с помощью ППЗ, то классические таможенные анклавные, создаваемые на государственных землях и на государственные средства, никак ее не решают. Этим целям больше отвечают частные технологические и научные парки с их эффектами агломерации, создаваемые без предварительных бюджетных ассигнований, без специальных предпочтений и под конкретную функциональную задачу (например, для малого бизнеса). Но проблема, однако, стоит гораздо шире: индустриальная ниша на мировом рынке уже занята Китаем и Индией, с их дешевой рабочей силой и благополучной демографией, так что России все равно придется осваивать технику постиндустриальной модернизации и искать адекватные ей варианты зональных режимов.

*В-третьих*, практику коммерциализации госсредств при создании особых зон не следует расценивать как результат целенаправленных злоупотреблений со стороны каких-либо групп интересов. Аналогичную практику можно обнаружить в деятельности почти всех российских госкомпаний, причем масштабы того, что именуется у нас коррупцией, возрастают по экспоненте. С институциональной точки зрения это означает, что в российской экономике произошли системные сбои, а уровень доверия между государством и бизнесом упал до критической отметки. Рыночные агенты повсеместно уклоняются от предлагаемых государством правил игры, выражая тем самым не столько склонность к злоупотреблениям,

сколько массовый протест против применяемых методов и масштабов административного вмешательства в хозяйственную жизнь. Деловое сообщество сигнализирует властям о том, что качество предоставляемых государством услуг недостаточно эффективно. В данном случае оно сигнализирует, что властям следует отказаться от курса на создание исключительно государственных ОЭЗ и рассмотреть альтернативу поощрения частных зональных образований, менее зарегулированных и более адекватных условиям глобальной конкуренции.

В целом, проблемы и перспективы создания в России особых зон следует рассматривать в широком макроэкономическом и институциональном контексте, не сводя эти вопросы к задаче шлифовки законодательства об ОЭЗ или механизма его применения. Для того чтобы особые зоны могли действительно служить институтами развития, России необходимо пересмотреть саму концепцию их использования как инструмента экономической политики.

Прежде всего нужно отказаться от порочного принципа создания зон на базе коммерческого соглашения трех уровней государственной власти. Кроме того, следует пересмотреть целесообразность пролонгации развернутых ранее зональных проектов, где льготы касаются преимущественно налоговых или таможенных преференций, введенных на отдельных участках территории. Наконец, нужно начать двигаться в сторону организации зон нового поколения, когда они являются не столько участком территории, сколько особым институциональным режимом, благоприятствующим образованию кластерных альянсов трех агентов развития – университетских (научных) кругов, бизнеса и государства (так называемая тройная спираль партнерских взаимодействий). В современных условиях преференциальные режимы должны быть нацелены не на отдельные технологические прорывы, а на массовую кластеризацию национальной экономики. Именно такой подход делает ее постиндустриальной.

**Т. ЛЕОНОВА,**

кандидат экономических наук,  
доцент Государственного университета управления

## МИРОВОЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ИННОГРАДОВ: ИСТОРИИ УСПЕХА И ВЫВОДЫ ДЛЯ РОССИИ

Создание иннограда Сколково является основой развития национальной инновационной системы России. В статье проанализирован мировой опыт создания инноградов (силиконовых долин) и определены перспективы их развития в России.

**Ключевые слова:** *силиконовая долина, инноград Сколково, национальная инновационная система, инновации, экономическое развитие, экономика знаний, новые технологии.*

Современное состояние российской экономики, несмотря на многочисленные усилия руководства страны, остается зависимым от развития сырьевого сектора народного хозяйства. Очень много в последние годы говорится и об инновационном развитии, но это невозможно без коренного изменения структуры экономики, без создания современных центров развития инноваций.

Сегодня очень большое внимание уделяется проекту «Сколково», призванному повторить успех Силиконовой долины. Но возникают вопросы: может ли успешный американский проект, перенесенный на российскую почву, стать таким же эффективным и есть ли у нас предпосылки для этого. Для ответа на эти вопросы попытаемся сначала разобраться в истории создания и функционировании Силиконовой долины в США и опыте реализации такого проекта в других странах.

## Опыт организации инноградов за рубежом

**Кремниевая долина в США** — это долина Санта-Клара в штате Калифорния, к юго-востоку от Сан-Франциско. Название обязано производству полупроводников и электронной техники. Долина, бывшая некогда сельскохозяйственным районом, ныне застроена городами, которые протянулись цепочкой от залива Сан-Франциско до г. Сан-Хосе. Ядром роста оказался Стэнфордский университет в Пало-Альто, где с 1940-х годов велись исследования в области электроники. Первый крупный завод ЭВМ был открыт в 1956 г. фирмой ИВМ в г. Сан-Хосе.

Силиконовая долина — олицетворение высокотехнологичной промышленности (особенно радиоэлектронной и ракетостроения) и высокого уровня жизни. До 1950-х годов долина Санта-Клара славилась своими сливовыми садами («черносливая столица мира») <sup>1</sup>.

Силиконовая долина занимает полосу в 56 км в длину и 16 км в ширину, протянувшуюся с северо-запада на юго-восток, включает города Сан-Хосе, Пало-Альто, Санта-Клара, Лос-Альтос, Саннивейл. В Силиконовой долине — самая высокая в мире концентрация предприятий электронной промышленности.

Здесь действует свыше трех тысяч фирм. Сотни из них выпускают компьютеры, около тысячи специализируются на программном обеспечении. Здесь работают около 40% американских инженеров, занятых в сфере информационных технологий <sup>2</sup>.

Одним из ключевых моментов развития долины стало создание Стэнфордского индустриального парка. После Второй мировой войны количество студентов в Стэнфордском университете резко увеличилось и возникли потребности в дополнительных финансах. Университет владел большим участком земли (около 32 км<sup>2</sup>), которую не имел права продавать.

1. Словарь современных географических названий / Под общ. ред. акад. В. М. Котлякова. Электронное издание. Екатеринбург: У-Фактория, 2006.

2. Словари и энциклопедии. <http://dic.academic.ru>

В этой ситуации декан инженерного факультета, профессор Фредерик Терман, предложил сдавать землю в долговременную аренду для использования в качестве офисного парка. Тем самым учебное заведение стало получать доход по земельной ренте, а компании могли воспользоваться лизинговыми инструментами. Ввод ограничений на такую аренду для высокотехнологичных компаний позволил решить вторую главную проблему университета — выпускники Стэнфорда получили возможность найти работу в непосредственной близости от альма-матер. Решены были и проблемы компаний, связанные с поиском высококвалифицированных специалистов.

Первой компанией, которая переехала в Стэнфордский индустриальный парк, была «Varian Associates» (изобретатель и производитель клистронов). В 1951 г. компания подписала договор об аренде, а в 1953 г. переехала в первое построенное здание комплекса. Вскоре там же были открыты офисы «Eastman Kodak», «General Electric», «Shockley Semiconductor Laboratory», «Lockheed», «Hewlett-Packard» и других компаний. Фредерика Термана называют теперь одним из «отцов Кремниевой долины»<sup>3</sup>.

Еще одним «отцом» долины считается физик Уильям Шокли. Во время работы в компании Bell Labs Шокли, совместно с двумя другими исследователями, открыл транзисторный эффект и создал первый германиевый биполярный транзистор. Исследователи получили за это открытие Нобелевскую премию по физике за 1956 г. По ряду причин Шокли покинул компанию и переехал в Калифорнию. Там в 1955–1956 гг. при финансовом содействии Арнольда Бекмана он основал Shockley Semiconductor Laboratory в Маунтин-Вью. Одной из основных задач новой компании была разработка технологии использования кремния при производстве транзисторов (вместо более дорогого и менее устойчивого к высокой температуре полупроводникового материала германия). Шокли

---

3. Громов Г. Р. История Кремниевой долины — кратко о главном // От гиперкниги к гипермозгу: информационные технологии эпохи Интернета. Эссе, диалоги, очерки. М.: Радио и связь, 2004.

удалось собрать молодых талантливых исследователей, но его авторитарный стиль управления привел к тому, что 8 сотрудников («Вероломная восьмерка») уволились из компании и создали Fairchild Semiconductor. Компания Шокли продолжала быть убыточной и в конце концов была продана. Сам Шокли перешел на работу преподавателем в Стэнфорд. Первооткрыватель транзисторного эффекта и автор важнейших работ по теории полупроводников в конце своей жизни считал своим главным достижением вклад в генетику.

Fairchild Semiconductor вскоре после основания начала производить кремниевые транзисторы. Компания оказалась успешным коммерческим проектом и одним из лидеров электроники в области исследования и разработки полупроводниковых элементов и полупроводниковых приборов. В 1959 г. Роберт Нойс изобрел кремниевую интегральную схему (почти одновременно с германиевой интегральной схемой компании Texas Instruments).

В течение нескольких лет основным заказчиком интегральных схем было государство. В частности, бортовые компьютеры космических аппаратов серии «Аполлон» были собраны на основе интегральных схем компании Fairchild Semiconductor (Texas Instruments разрабатывала и производила микросхемы для межконтинентальных баллистических ракет Минитмен-2). В середине 1960-х годов стоимость полупроводниковых интегральных схем резко упала.

Это снижение привело к значительному спросу со стороны производителей компьютеров и промышленности. В результате к отрасли стал проявлять интерес венчурный капитал.

Сегодня в Силиконовой долине работают ведущие мировые компании. Среди них: Google, Intel, Yahoo!, Apple Inc., Cisco, Hewlett-Packard, Intel, Xerox, IBM Almaden Research Center, Microsoft и многие др. В долине работают также ведущие американские университеты: Университет Сан-Хосе, Университет Санта-Клары, Стэнфордский университет, Калифорнийский университет в Санта-Крузе.



Технологии и продукция Силиконовой долины в короткий срок изменили мир, а сама она стала нарицательным понятием и образцом для подражания во многих странах.

**Кремниевая долина Китая.** В настоящее время Кремниевая долина Китая – Чжунгуаньцзунь привлекает к себе все больше молодых специалистов, получивших высшее образование за границей.

Научный городок Чжунгуаньцзунь в Китае был создан в 1980-х годах. 23 октября 1980 г. исследователь Академии наук Китая Чэнь Чуньсянь первым открыл на улице Чжунгуаньцзунь, где расположены Академия наук Китая, Пекинский университет, Политехнический институт «Цинхуа» и другие знаменитые вузы, частный пункт развития техники при Пекинском обществе плазмы. К концу 1986 г. в Чжунгуаньцзуне было открыто около 100 компаний освоения, постепенно сложилась «электронная улица», где частные компании осваивают электронную технику и занимаются маркетингом.

В ходе двадцатилетнего развития, популяризируя компьютерную технику и технику Интернета, Чжунгуаньцзунь начал обретать новую техническую силу. В июне 1999 г. под лозунгом «Развивать науку и технику для строительства государства!» был официально открыт район освоения науки и техники Чжунгуаньцзунь, первый в Китае район государственного значения.

Район освоения науки и техники Чжунгуаньцзунь постепенно перерос в новую конструкцию. Ныне в районе 5 парков, где сосредоточены научно-технические силы, интеллектуальные таланты, кадры и информационные ресурсы Пекина. В парке Хайдяньюань, на бывшей улице Чжунгуаньцзунь, занимаются научными исследованиями в области новых и высоких технологий. Этот парк охватывает две базы: информационно-промышленную «Шанди», общей площадью 1,8 кв. км, и экспериментальную «Юнфэн», общей площадью 4 кв. км. Кроме того, построены парки Фэнтаюань, Чанпиньюань и находящаяся в южном пригороде Пекина зона технико-экономического освоения Ичжуан, а также Электронный

комплекс в северном пригороде Пекина. Все они служат промышленными базами китайской «Силиконовой долины».

Предприятия района Чжунгуаньцунь добились блестящих успехов. Ныне здесь более 8 тыс. предприятий, среди которых более 50% составляют электронные. В Чжунгуаньцуне имеются такие крупные компании, как «Фондэр» и «Легенд», 23 транснациональные корпорации открыли здесь свои филиалы освоения, 4 из 10 мировых компаний программного обеспечения создали в Чжунгуаньцуне свои центры исследования и освоения, 43 из 500 наиболее крупных мировых предприятий имеют здесь свои филиалы.

Чжунгуаньцунь знаменит не только тем, что здесь создаются материальные богатства. Важно то, что существование «силиконовой долины» позволило Китаю ухватить шанс революции в новой технике. Местные компании «Фондэр» и «Легенд» неизменно стоят в первых рядах развития компьютерной техники, неуклонно обновляют ее, эффективно соединяют достижения науки и техники с практикой производства.

**Кремниевая долина Индии.** Город Бангалор, столица южноиндийского штата Карнатака, и его окрестности являются индийской «Силиконовой долиной». В настоящее время в Индии в сфере hi-tech задействовано более 250 000 человек, 140 000 из них трудятся в Бангалоре, одном из крупнейших индийских городов. Здесь расположены научные центры Sun Microsystems, Intel, Cisco, исследовательские центры компаний Google и Microsoft.

Уже созданы существенные предпосылки для роста количества IT-кадров, прежде всего за счет возвращения ранее покинувших страну специалистов и развития профильных колледжей. Таким образом, «утечка мозгов», имевшая место в Индии десять лет назад, сейчас способствует развитию экономики, благодаря тому, что в страну возвращаются уже высококвалифицированные специалисты с большим опытом.

Международные IT-компании уже сейчас проявляют значительный интерес к Бангалору как к объекту офшоринга

в сфере исследований и разработок. Суммарный объем капиталовложений в этот сектор индийской экономики превышает \$10 млрд. По прогнозам, данный показатель может значительно вырасти уже в ближайшие годы. При этом Бангалор сможет составить реальную конкуренцию Силиконовой долине, оставив позади такие высокотехнологичные регионы, как массачусетский Route 128 или Research Triangle Park в Северной Каролине.

Пример Индии интересен своей противоположностью американскому. В США работает сочетание «дешевая инфраструктура – дорогие кадры». В Бангалоре кадровые ресурсы более доступны, при этом требуются масштабные вложения в инфраструктуру. Внимание международного капитала к Индии уже было обеспечено за счет выгодного предложения в части аутсорсинга таких услуг, как call-центры.

Ключевой проблемой технологического кластера в индийском Бангалоре остается слабая связь между образовательными учреждениями и технопарками. Исследования в индийских вузах, как и в российских, преимущественно носят теоретический и фундаментальный характер, в результате чего возникают сложности с коммерциализацией. Единственный значимый вуз Бангалора – Индийский институт естественных наук (Indian Institute of Science) – уже сейчас не справляется с обеспечением потребностей отрасли. Проблема с притоком свежих сил решается во многом за счет образовательных инициатив международных компаний, которые пока не в состоянии преодолеть кризис государственного обучения.

Тем не менее потенциал региона достаточно велик. Экономические условия таковы, что международный бизнес готов вкладывать средства в образовательную инфраструктуру за счет благоприятного налогового режима и дешевых кадровых ресурсов.

Приведенные выше примеры свидетельствуют об успешном мировом опыте реализации проектов создания инноградов. Но в основе успеха лежат несколько основополагающих принципов:

- наличие исследовательских университетов, способных на создание инноваций и обеспечивающих инноград перспективной рабочей силой;
- интерес ведущих компаний к открытию филиалов в «Силиконовой долине» и инвестициям в нее;
- наличие значительных территорий, позволяющих развиваться и расширяться иннограду и привлекать все новые и новые кадры и компании;
- существование и развитие производственной инфраструктуры, способной реализовывать инновационные технологии.

### Российский инноград Сколково

Ультрасовременный научно-технологический комплекс – инноград (город инноваций) должен стать центром инновационного развития страны, основой экономики знаний. В новом городе разместится крупнейший центр по разработке и коммерциализации новых технологий, филиалы и лаборатории ведущих университетов и компаний России и других стран. Этот комплекс будет создан для работы в области пяти приоритетных направлений модернизации: энергетики, информационных технологий, телекоммуникаций, биомедицинских технологий, ядерных технологий<sup>4</sup>. Госдума на заседании 2 июля 2010 г. приняла в первом чтении законопроект о создании инновационного центра в подмосковном Сколково. А сам закон был подписан президентом 28 сентября 2010 г.

Строить и обеспечивать работу Сколково будет управляющая компания (российское юридическое лицо) по правилам, установленным президентом РФ. Она наделяется набором властных полномочий, которые свойственны для органов местного самоуправления и органов государственной власти субъектов РФ. Земля под центр будет принадлежать управ-

---

4. РИА Новости <http://www.rian.ru/science/20100702/251781647.html>

ляющей компании, которая вправе передавать ее в аренду участвующим в реализации проекта лицам. В собственности управляющей компании будут находиться жилые дома с квартирами для работников Сколково. В целом определяются обязанности и особенности деятельности управляющей компании, такие как разработка и утверждение специальных правил проекта, организация и содействие исследовательской деятельности, ведение реестра участников проекта, определение порядка включения юридического лица в реестр участников проекта<sup>5</sup>.

В связи с принятием базового законопроекта о создании инновационного центра Госдума приняла второй закон, который вносит комплекс поправок в набор законов по функционированию центра в Сколково. Поправки вносятся в десять федеральных законов, а также в Градостроительный и Налоговый кодексы РФ. Регламентируются вопросы технического регулирования, рекламы. Поправки предлагают освободить компании в Сколково от уплаты НДС в течение десяти лет со дня их регистрации в качестве участников проекта. Предлагается освободить эти компании и от налога на прибыль организаций в течение десяти лет со дня их регистрации в Сколково, а также от налога на имущество (для участников и управляющей компании) и земельного налога (для управляющих компаний). Для участников проекта устанавливается пониженная ставка страховых взносов (14%) в Пенсионный фонд РФ, а ставки в Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд и территориальные фонды обязательного медицинского страхования становятся нулевыми. Выпадающие доходы государственных внебюджетных фондов будут компенсироваться за счет межбюджетных трансфертов из федерального бюджета.

До момента создания инфраструктуры инновационного центра в Сколково Курчатовский институт будет предоставлять иннограду базу для исследовательской работы. Это

---

5. РИА Новости <http://www.rian.ru/science/20100702/251781647.html>

стало возможным после внесения поправок в законопроект об иннограде.

Документ предусматривает, что Курчатовский институт предоставит, до момента создания инфраструктуры сколковского проекта и в последующем, свою базу для осуществления научно-исследовательской деятельности участников проекта. Кроме того, институт «окажет содействие в привлечении научных и образовательных кадров, необходимых для реализации перспективных проектов Фонда».

Таким образом, есть решимость руководства страны в реализации данного проекта, и создаются законодательные предпосылки к его реализации. Но не окажется ли Сколково одиночным и изолированным примером, который не найдет своего развития на просторах России или же действительно станет центром инновационного развития страны?

Попробуем в этом разобраться. В пользу данного проекта говорят следующие аргументы.

1. Появление «Сколково» в удачное время. Кризис привел к сокращению ассигнований на перспективные разработки и увольнению многих компетентных специалистов за рубежом. Это облегчает задачу привлечения их в Россию, так что проблем с кадрами для нового центра развития при грамотном отборе не должно быть.

2. «Сколково» отражает радикальный сдвиг в сознании российской политической элиты. Впервые с эпохи советских ядерной и космической программ объявляется национальным приоритетом создание мощного центра прикладных разработок. И в первый раз признается, что его коллектив должен быть международным.

3. Эффект от целенаправленной государственной технологической политики может оказаться весьма значительным, хотя те маленькие фирмы, которые впоследствии определяют лицо подобных «долин», должны возникать уже по инициативе самих предпринимателей.

4. Возможность коммерческого использования опыта развитых стран.

5. Это фактически первый проект, который позволит формироваться в России прикладному научному бизнесу. Бизнес в Сколково постепенно начнет запуск российских научных услуг на рынок интеллектуальной собственности, в технологии, будет направлять в научные центры заказы на разработку технологий и реализацию опытных образцов, продажу их российским и зарубежным компаниям.

6. Уже на сегодняшний день подписано рамочное соглашение о сотрудничестве с Массачусетским технологическим университетом (США), Курчатовским институтом, РАН, ГК «Роснано», РВК, Фондом Ивана Бортника, Внешэкономбанком и МГТУ имени Н. Э. Баумана. Эти соглашения позволят получить доступ к научно-технологическим базам и интеллектуальным ресурсам институтов. Готовится подписание соглашения с «ЛУКОЙЛом» и рядом зарубежных компаний.

7. Для запуска нового типа экономики необходимо менять коренным образом все законодательство России. Но сначала нужно отработать этот механизм на конкретных проектах. Правовой основой для такой отработки станут законы «Об инновационном центре “Сколково”» и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “Об инновационном центре “Сколково”», принятие которых Федеральным собранием РФ ожидается в сентябре 2011 г. В настоящее время готовятся поправки ко второму чтению законопроектов, в которых будут сформулированы условия так называемого виртуального этапа деятельности иннограда.

8. «Сколково» — очень важный проект с точки зрения проводимой государством молодежной политики: это возможность для талантливой российской молодежи отстаться работать в стране, имея все необходимые условия. В этом смысле Сколково могло бы стать местом реализации амбициозных проектов.

На начальной стадии реализации проекта существуют проблемы, которые могут служить серьезными препятствиями на пути к «инновационной России».

1. Сколково создается на голом месте, без прочного фундамента в виде научной школы. Наличие бизнес-школы в Сколкове — еще недостаточное условие для создания центра инноваций. Ведь тот же Стэнфорд, к примеру, является не только бизнес-школой, но еще и отличным техническим университетом с большим количеством прикладных курсов электроники и программирования.

2. Нехватка научного потенциала. За 15 прошедших лет Россия потеряла более 700 тыс. ученых. И особенно велики потери в стане физиков-атомщиков, биотехнологов, специалистов по ядерной медицине. А в числе приоритетных направлений названы в России ядерные и медицинские технологии.

3. Экологические проблемы, которые возникнут при строительстве «Силиконовой долины» в Сколкове. Об этом уже заявили ученые из НИИ сельского хозяйства центральных районов Нечерноземья. Для проекта уже пытаются изъять 200 га пахотных земель. Русская «Силиконовая долина» также сократит лесозащитный пояс Москвы.

4. Преимущественно государственное финансирование. Успех большинства бизнес-проектов подобного рода в мире не был связан с государственным финансированием. Система инвестирования в научные разработки в России пока еще не отлажена. Прямое финансирование частными инвесторами исследовательских институтов невозможно в силу статуса последних. Венчурные фонды, которые в принципе могут решить эту проблему, пока создаются в основном в целях оптимизации налогообложения при реструктуризации холдингов. Реальных венчуров намного меньше.

5. Производственные мощности России для реализации инновационной продукции уже давно устарели.

6. Еще одна опасность — коррупционная емкость проекта.

Помимо перечисленных трудностей, которые могут возникнуть при реализации идеи построения иннограда, есть и весомый аргумент в пользу проекта: даже если из Сколкова



не получится Силиконовой долины, сам проект может послужить ощутимым толчком к развитию инноваций в России.

Можно выделить принципы, позволяющие создать свои собственные инновационные кластеры, приближенные к модели Силиконовой долины.

1. Наличие модели, на основе которой возможно создать кластер. Специализация региональных кластеров должна определяться либо политиками, либо деловыми кругами или университетами, исходя из традиционно сильных сторон экономики территории.

2. Создание открытой культуры и безопасности, экосистемы, направленных на обмен идеями, общение, т.е. на открытое сообщество.

3. Обеспечение спроса на инновационную продукцию на территории России. В нашем случае спрос может быть и со стороны крупных государственных и частных компаний, представляющих традиционные, консервативные отрасли, в которых, кстати, тоже всегда есть место инновационным прорывам.

4. Заинтересованность вузов, академических институтов в приобретении новейшего опытного оборудования, и как следствие — повышение плотности высокоинтеллектуального населения.

5. Создание особого налогового режима и продолжение программ государственного финансирования (в частности, институтов развития).

Таким образом, идея создания иннограда Сколково кажется очень привлекательной и перспективной для России. Вопрос только в том, сможет ли эта идея быть достойно реализована или останется очередным красивым проектом, как случилось не раз в нашей Новейшей истории.

**А. АРХИПОВ,**

доктор экономических наук, профессор, главный научный  
сотрудник Института экономики РАН

**И. ШАЦКАЯ,**

научный сотрудник Института экономики РАН, кандидат  
экономических наук, доцент

## СОЦИАЛЬНЫЙ ИНДИКАТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Инвестиционная привлекательность государства напрямую зависит от степени инвестиционной активности бизнеса. Одним из индикаторов инвестиционной активности бизнеса является его социальная привлекательность. В статье дается характеристика критериев социальной привлекательности предприятий России. Особое внимание уделяется концепции корпоративной социальной ответственности как важнейшему источнику социальной привлекательности.

**Ключевые слова:** *инвестиционная привлекательность, корпоративная социальная ответственность, условия труда, организация и оплата труда, социальная инфраструктура.*

30 марта 2011 г. в Магнитогорске состоялось двадцать второе заседание Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России. Одной из ключевых тем, которым было посвящено заседание, стала тема улучшения инвестиционного климата в России. Президент России Д.А. Медведев охарактеризовал инвестиционный климат нашей страны как плохой: «Деньги бегут из нашей экономики: в возможность безопасной и успеш-

ной предпринимательской деятельности верят не так много людей, как нам бы хотелось, доверяют не так много предпринимателей, и мы с этим мириться больше не можем — ни я, ни правительство РФ».

Согласно данным рейтингового агентства А.Т. Kearney FDI Confidence Index, составленным на основе опроса руководителей 1000 крупнейших компаний мира об их намерениях осуществлять прямые инвестиции в ту или иную страну в ближайшие один — три года, в 2010 г. в России показатель вероятности инвестирования составил 1,24. Таким образом, Россия заняла 18 строчку инвестиционного рейтинга<sup>1</sup>.

Неблагоприятный относительно многих других стран мира инвестиционный климат в России является одной из причин дефицита как отечественных, так и иностранных инвестиций и бегства российских капиталов за границу в более привлекательные страны. По мнению М. Франко, главы представительства Европейской комиссии в России, «одними из серьезных проблем с точки зрения инвестиционной привлекательности России остаются коррупция и недостаточно привлекательные условия для ведения бизнеса».

Росту инвестиционной привлекательности страны способствовало некоторое оживление российской экономики, начавшееся в 2000-х годах. Примечательно, что своего пика показатель вероятности инвестирования по России, по данным рейтингового агентства А.Т. Kearney FDI Confidence Index, достиг в предкризисном 2007 г., составив 1,7, обеспечив России 9 место инвестиционного рейтинга<sup>2</sup>. Однако с наступлением Мирового финансового кризиса ситуация резко перевернулась — обнажились многочисленные структурные проблемы российской экономики, что выразилось в резком сокращении притока прямых зарубежных инвестиций и оттоке отечественного капитала за рубеж и, как след-

---

1. Пудовкин А. Инвестиционный климат России. Влияние кризиса и посткризисное развитие // Мировое и национальное хозяйство. 2010. № 2.

2. Пудовкин А. Инвестиционный климат России. Влияние кризиса и посткризисное развитие // Мировое и национальное хозяйство. 2010. № 2.

стве, в ухудшении перспектив осуществления инвестиций в стране.

Если в 2005 г. в страну поступило 53651 млн долл. иностранных инвестиций, в 2007 г. – 120941 млн долл., то в 2009 г. сумма их притока сократилась до 81927 млн долл. Доля прямых иностранных инвестиций в ВВП страны составляет всего 4 – 6%.

Одной из ключевых проблем в сфере инвестиций является распределение инвестиционных потоков по сферам деятельности. По мнению М. Франко, инвестиционно привлекательными становятся «...не те отрасли, развитие которых могло бы способствовать модернизации экономики РФ». В 2009 г. 12,6% иностранных инвестиций пришлось на сектор добычи полезных ископаемых, 27,8% – на сферу оптовой и розничной торговли, 16,8% – на транспорт и связь, 9,7% – на операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг, и только 2,9% – на производство автомобилей, 0,5% – на сельское и лесное хозяйство, и 0,0% – на здравоохранение и предоставление социальных услуг<sup>3</sup>.

29 июня 2010 г. Президент России Д.А. Медведев в Бюджетном послании о бюджетной политике в 2011–2013 гг. отметил: «Экономика страны по-прежнему зависима от конъюнктуры сырьевых рынков. Пока не созданы достаточные условия и стимулы для внедрения и развития современных технологий, повышения энергетической и экологической эффективности экономики и производительности труда, для развития отраслей экономики и производств, выпускающих продукцию с высокой долей добавленной стоимости, для реализации инновационных проектов, и в целом – для модернизации социально-экономической системы страны»<sup>4</sup>. Инвестиционная активность, в первую очередь в реальный сектор экономики, может стать тем необходимым стимулом для модерниза-

3. Россия в цифрах: 2010 / Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2010.

4. Практическая энциклопедия «Топ-менеджер. Для всех, кто руководит». М.: ЗАО «МЦФЭР», 2005.

ции экономики страны и повышения ее конкурентного статуса на мировом пространстве.

Инвестиционная привлекательность предприятия — показатель, определяемый уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Несмотря на ряд количественных методов оценки данного показателя, базирующихся на коэффициентном и факторном анализе, зачастую процесс оценки инвестиционной привлекательности предприятия основывается на субъективных суждениях и опыте аналитиков. В связи с этим, согласно современным тенденциям международной инвестиционной политики, все большее значение для роста инвестиционной привлекательности начинают приобретать нефинансовые показатели, оказывающие влияние на доходность и риск, связанные с инвестированием капитала.

К этим показателям относят привлекательность<sup>5</sup>:

- продукции;
- информационную;
- кадровую;
- инновационную;
- территориальную;
- экологическую;
- социальную.

Среди перечисленных показателей отдельного внимания, на наш взгляд, заслуживает показатель социальной привлекательности предприятия. Это внимание объясняется современными мировыми тенденциями усиления значимости социальной функции государства, что неизбежно в условиях перехода к постиндустриальной модели экономического развития, когда преобладающей становится концепция социальной ответственности как на высшем, так и на микроуровне экономики.

Практика корпоративной социальной ответственности является предметом многочисленных споров и критики.

---

5. Практическая энциклопедия «Топ-менеджер. Для всех, кто руководит». М.: ЗАО «МЦФЭР», 2005.

Защитники утверждают, что имеется прочное экономическое обоснование социально ответственного бизнеса, в соответствии с которым предпринимательские структуры получают многочисленные преимущества, работая на более широкую и продолжительную перспективу, чем собственная сиюминутная краткосрочная прибыль. Конкретные экономические выгоды – это: рост продаж и улучшение позиции на рынке; увеличение производительности труда; рост стоимости компании за счет повышения оценки ее репутации; облегчение доступа к инвестициям; ослабление контроля со стороны государственных органов и др.

Критики утверждают, что корпоративная социальная ответственность уводит в сторону от фундаментальной экономической роли бизнеса, являясь попыткой подменить роль правительств в качестве контролера мощных мультинациональных корпораций. Существуют и другие явные недостатки социально ответственного предпринимательства. Прежде всего это нарушение принципа максимизации прибыли за счет роста издержек на социальные нужды. В конечном счете эти издержки переносятся на потребителей в виде повышения цен. Кроме того, проблема кроется в недостатке умения предпринимателей разрешать социальные проблемы, зачастую ввиду элементарного отсутствия соответствующего опыта. Наконец, руководство компаний не подотчетно непосредственно широкой публике. Рыночная система хорошо контролирует экономические показатели предприятий и плохо – их социальную вовлеченность. До тех пор, пока общество не разработает порядок прямой отчетности предприятий, последние не будут участвовать в социальных действиях, за которые не считают себя ответственными.

В целях улучшения деловой репутации, повышения лояльности общества к выпускаемой продукции, а также, в конечном итоге, роста итоговых финансовых показателей зарубежные компании около 20 лет назад приняли решение выпускать «нефинансовые отчеты». В основу первых

стандартов составления корпоративных отчетов были положены показатели работы нескольких крупнейших компаний. Одновременно с этим инвестиционные фонды США и Великобритании при формировании своих портфелей начали учитывать уровень социальной ответственности компаний — эмитентов ценных бумаг. Именно в то время (1980–1990 гг.) появились фондовые индексы для вложений в социально ориентированные компании.

Осуществление предпринимательской деятельности на базе принципов корпоративной социальной ответственности, а также наличие или отсутствие у нее социальной отчетности оказывают влияние на мнение рейтинговых агентств. Практически все ведущие рейтинговые агентства — Moody`s, Standard & Poor`s, Fitch и ведущие аудиторские компании — PricewaterhouseCooper, Ernst & Young — в своих отчетах и рекомендациях делают акцент на социальной ответственности бизнеса. К примеру, согласно методике присвоения рейтинга Standard & Poor`s, прозрачность подразумевает обязательное раскрытие как финансовых, так и нефинансовых показателей. Далее, при наличии нефинансового отчета, производится анализ содержания раскрываемой информации, в ходе которого рассматриваются отчеты о социальной политике и о защите окружающей среды. Отсутствие или недостаточная полнота предоставленной компанией нефинансовой информации прямо сказывается на ее рейтинге.

В России внедрение практики публикации социальных отчетов происходило несколько позднее — в XXI в. Так, в 2001 г. свою социальную отчетность представили всего две компании, в 2003 г. — пять. А по итогам 2005 г. Российский союз промышленников и предпринимателей и Агентство социальной информации насчитали уже более 20 таких компаний, среди которых «Газпром», ЛУКОЙЛ, Shell, ТНК-ВР, РАО «ЕЭС России», «Сибнефть», «Русал», «Норильский никель» и др. К компаниям постепенно начали присоединяться и кредитные организации: одним из первооткрывате-

лей социальной отчетности на российском рынке стал банк «Уралсиб», за ним Альфа-банк и ФИА-банк<sup>6</sup>.

На сегодняшний день мировая практика корпоративной социальной ответственности достигла того уровня развития, при котором корпоративная социальная отчетность запрашивается на законных основаниях соответствующими государственными органами в таких странах, как Дания, Швеция, Норвегия, Голландия, Франция и Великобритания. В России социальная отчетность представляется на добровольной основе. Между тем необходимость роста инвестиционной привлекательности, не говоря уже об интеграции российского предпринимательства в мировое экономическое пространство и присоединении России к ВТО, обязывает российский бизнес к внедрению мировых стандартов менеджмента и социального партнерства.

Согласно определению, приведенному Всемирным бизнес-советом по устойчивому развитию (WBCSD), социальная отчетность – это добровольная презентация информации о социальной, экономической и экологической результативности за определенный период деятельности компании, стандартизированной в соответствии с одной из систем показателей результативности и представляемой в публичном доступе всем заинтересованным сторонам.

В отечественной интерпретации под социальной отчетностью чаще всего понимают публичный инструмент информирования акционеров, сотрудников, партнеров, клиентов, общества о том, как и какими темпами компания реализует заложенные в своих стратегических планах развития цели в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности.

Нужно отметить, что само понятие «корпоративная социальная отчетность» используется преимущественно в российской практике, в то время как за рубежом употребля-

---

6. Дмитриева Е. Корпоративная социальная отчетность // Экономический еженедельник «Коммерсантъ-Деньги». 19.03.2007.



ется термин corporate sustainability reporting, т.е. «корпоративная отчетность в области устойчивого развития»<sup>7</sup>.

В международной практике корпоративной социальной отчетности наиболее распространенным стандартом, на базе которого составляется отчетность, является стандарт GRI (Global reporting initiative).

The Global reporting initiative была создана в 1997 г. усилиями CERES (Коалиции за создание экологически ответственной экономики) с целью внедрения стандартов в области производства, а также в сфере информирования, разработанных для обеспечения пригодных для использования во всем мире руководящих принципов подготовки докладов по устойчивому развитию на уровне отдельных предприятий, включая как социальные, так и экологические показатели. Число компаний, применяющих для составления корпоративной социальной отчетности стандарты GRI, постоянно увеличивается. Их используют в качестве одного из основных видов отчетности на всех уровнях практически во всех странах Западной Европы, США, а также в Японии, Австралии, странах Южной Америки.

В мировой практике наблюдается рост интереса инвестиционного сообщества к экологическим, социальным вопросам и вопросам корпоративного управления. Более того, ряд крупных инвестиционных фондов отказывается предоставлять инвестиции компаниям, не предоставляющим корпоративную социальную отчетность по стандартам GRI. По мнению специалистов, развитие отчетности в формате GRI в России позволит обеспечить конкурентное преимущество и подтверждение достижений российского бизнеса, послужит стимулированию развития инноваций, ведению бизнеса на основе прозрачности, социальных и культурных ценностей, охраны окружающей среды. Кроме того, использование GRI даст возможность российским компаниям привлекать инве-

---

7. Шацкая И.В. Корпоративная социальная отчетность // Вестник Института экономики РАН. 2010. № 2.

стиции за счет повышения доверия к своей деятельности, а также позиционировать Россию в качестве конкурентоспособного государства.

Социальная привлекательность предприятия является не только индикатором возможности инвестиционных вложений, но также становится показателем его конкурентоспособности и престижности для трудоустройства.

При анализе социальной привлекательности предприятия в первую очередь имеет место оценка следующих параметров:

- условия труда;
- организация и оплата труда;
- развитость социальной инфраструктуры.

Под условиями труда понимается внешняя среда, окружающая человека в процессе производства. Она оказывает существенное влияние на организм человека, его физиологические и психические функции во время трудовой деятельности и, следовательно, на его работоспособность и производительность труда<sup>8</sup>.

Количественная и качественная оценка совокупного воздействия всех факторов производственной среды на работоспособность, здоровье и жизнедеятельность человека находят выражение в показателе тяжести труда. Это понятие применимо как к физическому, так и к умственному труду.

Все работы, согласно медико-физиологической классификации, разработанной НИИ труда, разделены на шесть категорий тяжести.

Первая — работы, выполняемые в условиях, близких к физиологическому комфорту. При этом умственные, физические и нервно-эмоциональные нагрузки полностью соответствуют физиологическим возможностям человека.

Вторая — работы, выполняемые в благоприятных условиях. Они также не вызывают сколько-нибудь существенных изменений психофизических функций.

---

8. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1999.

Третья — трудовые процессы, протекающие в не вполне благоприятных условиях и сопровождающиеся повышенной мышечной, психической и нервно-эмоциональной нагрузками.

Четвертая — работы, протекающие в неблагоприятных условиях и вызывающие более глубокие пограничные реакции в организме практически здоровых людей. Повышается уровень общей заболеваемости, появляются производственно обусловленные заболевания, растут количество и тяжесть производственных травм.

Пятая — работы, характеризующиеся наличием экстремальных условий труда, под воздействием которых в конце рабочего периода (смены, недели) формируются реакции, соответствующие патологическому функциональному состоянию организма у практически здоровых людей. Одновременно у работающих значительно ухудшаются показатели работы, изменяются (нередко хаотично) кривые работоспособности и производительности труда.

Шестая — трудовые процессы, протекающие в особо неблагоприятных условиях, вызывающих быстрое развитие патологических реакций организма, нередко сопровождающихся тяжелыми функциональными нарушениями жизненно важных органов.

Условия труда, соответствующие первой и второй категориям тяжести, должны служить эталоном при разработке мероприятий для тех участков производства, где сохраняются отдельные вредности или очаги опасности.

По данным Росстата, экономически активное население России в 2009 г. составило 75 892 тыс. чел., из них 37 122 тыс. женщин. В том числе: в промышленности — 19 600 тыс. чел., сельском и лесном хозяйстве — 5445 тыс. чел., строительстве — 5189 тыс. чел., на транспорте и в связи — 6 609 тыс. чел.<sup>9</sup> Сложная политико-экономическая ситуация конца 1980-х — начала 1990-х годов вызвала резкий спад рож-

---

9. Труд и занятость в России. М.: Росстат, 2009.

даемости населения страны. Это означает, что уже через несколько лет Россия начнет испытывать дефицит трудовых ресурсов, обусловленный постепенным выбытием из трудоспособного возраста когорт, родившихся в середине прошлого века, и отсутствием равночисленной подрастающей рабочей смены<sup>10</sup>. Если в 2007 г. доля лиц трудоспособного возраста в составе населения России насчитывала 63,1%, то в 2009 г. началось ее постепенное снижение, и, по прогнозам Министерства экономического развития, к 2020 г. этот показатель может сократиться до угрожающих пределов.

По мнению специалистов ГУ НИИ медицины труда РАМН, население трудоспособного возраста является самым неблагополучным по динамике показателей здоровья<sup>11</sup>. В 2006 г. в России в рамках национального проекта «Здоровье» проблемы со здоровьем обнаружены более чем у 85% прошедших диспансеризацию работников, при этом в некоторых регионах страны число здоровых работников бюджетной сферы и вредных производств составляет всего 3–4%.

Ухудшение состояния здоровья работников на фоне демографического спада становится решающим фактором сокращения количества трудоспособного населения.

Негативным последствием процесса перехода на рыночные отношения явилось ухудшение условий труда во многих отраслях экономики.

По данным за 2009 г., численность работников, занятых во вредных и опасных условиях труда, составляет при добыче полезных ископаемых 37,9 %; в производстве и распределении электроэнергии – 29,5 %; в обрабатывающих производствах – 25,3 %; на транспорте – 29,9 %.

---

10. Шацкая И.В. Проблема состояния здоровья трудовых ресурсов // Тезисы выступлений участников VI Международной Кондратьевской конференции «Есть ли у России не-сырьевое будущее?». М., 2007.

11. Тихонова Г.И., Яковлева Т.П., Жаворонок А.Г., Сидоров И.В. Условия труда и здоровье работников: заболеваемость, смертность, здоровье последующего поколения // Интернет-ресурс: [www.uvaio.ru](http://www.uvaio.ru).

При этом удельный вес работающих в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам, растет и, по данным на 1 января 2009 г., составил по основным видам деятельности (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, транспорт, связь) 36,8 % (в 2007 г. – 21,9 %). Сегодня практически каждый пятый работник трудится в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим требованиям.

Неудовлетворительное состояние условий труда, длительное воздействие вредных производственных факторов на организм работающих являются основными причинами формирования у трудящихся профессиональных патологий.

В 2008 г. было зарегистрировано 7487 случаев профессиональных заболеваний и отравлений, из них у женщин – 1534 (20,5 %).

По данным официальной статистики, к 2010 г. износ основных производственных фондов на отечественных предприятиях достиг 45,3%<sup>12</sup>. Вследствие старения основных фондов, низкого процента их обновления, ухудшения контроля за техникой безопасности на рабочих местах нарастает тенденция ухудшения условий труда. Данная тенденция способствует росту доли работников, занятых в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам. В 2005 г. этот показатель составил 22,2%. При этом среди работников, занятых в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам, наибольшую долю составили работающие под воздействием повышенного уровня шума, ультразвука, инфразвук<sup>13</sup>.

Принципиальные различия в подходах к гигиеническому нормированию на рабочем месте и в окружающей среде ведут к тому, что промышленные рабочие даже при соблю-

---

12. Основные фонды. Росстат // Интернет-ресурс: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/fund/#>

13. Шацкая И.В. Проблема состояния здоровья трудовых ресурсов // Тезисы выступлений участников VI Международной Кондратьевской конференции «Есть ли у России не-сырьевое будущее?». М., 2007.

дении гигиенических нормативов подвергаются во много раз более интенсивному воздействию токсикантов, чем остальное население.

Производственный травматизм и профессиональная заболеваемость являются прямым следствием неудовлетворительных условий и охраны труда. Опасные условия труда не только стимулируют профессиональные заболевания и производственные травмы, но также способствуют росту числа заболеваний, в том числе со стойкой утратой трудоспособности, и смертей от других болезней, напрямую связанных с условиями труда.

Как отметил Д.А. Медведев на совещании, посвященном условиям труда рабочих, состоявшемся 27 апреля 2011 г., «более четверти российских рабочих трудятся в условиях, не отвечающих санитарным нормам. В то же время три четверти от общего числа нарушений в сфере трудовых отношений связано именно с охраной труда. При этом последние три года число нарушений не снижается. Напротив, растет количество погибших из-за несчастных случаев на производстве, а также случаев профзаболеваний»<sup>14</sup>.

Выступая на заседании Совета при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике, В.В. Путин отметил: «В стране сохраняются проблемы, угрожающие безопасности человека. Они остаются на улицах, на дорогах, на рабочих местах. Это свидетельствует о том, что высокая смертность – не только медицинская, но социальная проблема. Конечно, надо улучшать систему здравоохранения. В том числе, ее профилактическую составляющую. Однако увеличение продолжительности жизни в огромной степени зависит от снижения факторов риска. Это забота каждого человека, местных властей, работодателей, общества в целом»<sup>15</sup>.

---

14. Из выступления Д.А. Медведева на встрече с представителями бизнес-сообщества по вопросам здравоохранения и демографии. 27.04.2011.

15. Из выступления В.В. Путина на заседании Совета при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике. 07.03.2007.

Неотступная охрана труда, совершенствование системы медицинского обслуживания работников и пропаганда здорового образа жизни приобретают сегодня первостепенное значение. Сокращение трудоспособного населения, вызванное спадом рождаемости и постепенным старением населения, становится одной из основных проблем современной России.

Здоровые трудовые ресурсы являются не только залогом снижения трудопотерь, но также и источником высокой производительности труда, качества и эффективности производственного процесса.

Основными составляющими любой организации являются трудовой коллектив, аккумулирующий совокупный человеческий капитал, задачи, объединяющие коллектив и выражающие предназначение организации, и управление, которое формирует, мобилизует и приводит в движение потенциал организации для решения стоящих перед ней задач<sup>16</sup>. Поэтому вторым важнейшим составляющим социальной привлекательности предприятия является показатель организации четкого взаимодействия человеческого капитала, задач и грамотного управления основным и вспомогательными процессами, а также достойное материальное и нематериальное стимулирование труда занятых на предприятии работников.

Согласно одному из определений, организация рассматривается как «систематизированное, сознательное объединение действий людей, преследующее достижение определенных целей. В том случае, если существуют устойчивые границы организации, если определено ее место в обществе, организация принимает форму общественной ячейки и выступает в виде социального института»<sup>17</sup>. Из данного определения следует: чтобы созданная организация эффективно функционировала, необходима четкая организационная

---

16. Шацкая И.В. Социальная ответственность и корпоративная культура предпринимательства // Вестник ИЭ РАН. 2011. № 2.

17. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учеб., 5-е изд. М: ИНФРА-М, 2010.

структура с иерархией подчиненности и распределением обязанностей между участниками организации.

Однако, по нашему мнению, не только структура, воздействуя на расстановку сил внутри организации, упорядочивает процедуру отдачи человеческого капитала, определяя тем самым результативность организационного функционирования, но и ее корпоративная культура<sup>18</sup>. Именно развитая и хорошо организованная корпоративная культура, синтезирующая идею создания мотивированности, лояльности и удовлетворенности персонала, может стать фактором нематериального стимулирования человеческого труда, что особенно важно в условиях экономической нестабильности.

Отдельного внимания заслуживает вопрос материальных выплат работникам. По данным Росстата, на 1 января 2008 г. среднемесячные затраты на рабочую силу в нашей стране составили 20 683,1 руб. В том числе, затраты на заработную плату – 77,7%, расходы по обеспечению работников жильем – 0,3%, расходы на социальную защиту – 18,5%, расходы на профессиональное обучение – 0,4%, расходы на культурно-бытовое обслуживание – 0,6%<sup>19</sup>.

Отметим, что динамика заработной платы в России носит позитивный характер. Так, по сравнению с 2005 г., размер номинальной начисленной среднемесячной заработной платы удвоился всего за три года: с 8554,9 руб. до 17 290,1 руб. в 2008 г. Вместе с тем остается проблема дифференциации заработной платы по регионам и сферам деятельности, не говоря уже о сверхвысоком разрыве в сумме оплаты труда рядовых сотрудников и менеджеров высшего звена управления.

Размер среднемесячной заработной платы в 2009 г. в Центральном федеральном округе составил 20,7 тыс. руб. Для сравнения, в Южном федеральном округе – 11,7 тыс. руб. Лидером же по величине среднемесячной начисленной зара-

---

18. Шацкая И.В. Социальная ответственность и корпоративная культура предпринимательства // Вестник ИЭ РАН. 2011. № 2.

19. Труд и занятость в России. М.: Росстат, 2009.



ботной платы за исследуемый период стал Ямало-Ненецкий автономный округ — 44 169 руб.

В период кризиса темпы роста среднемесячной заработной платы на отечественных предприятиях замедлились, обострив и без того высокую дифференциацию доходов наемных работников по регионам и сферам деятельности. По мнению некоторых аналитиков, объясняется это не столько профессионализмом отдельных отечественных работодателей, которые смогли в экстремальных условиях мобилизовать денежные средства и быстрореализуемые активы для покрытия своих текущих обязательств, не прибегая к болезненной процедуре сокращения материальных выплат персоналу, а сокращению численности сотрудников. В ноябре 2008 г. кадровое агентство «Анкор» провело исследование рынка труда, по результатам которого выявило, что 31% компаний, работающих в России, в период кризиса сокращали численность персонала, 18% уменьшали размер заработной платы своим сотрудникам.

Третьим элементом социальной привлекательности предприятия является наличие и степень развитости социальной инфраструктуры. Социальная инфраструктура российских предприятий за последние годы подверглась различным трансформационным изменениям, многие из которых стали разрушительными<sup>20</sup>. В советский период объекты социальной инфраструктуры были необходимыми элементами социально-экономической системы крупных и средних предприятий, функционально обеспечивали данную систему и финансировались за счет средств государственного бюджета и средств предприятий.

Рыночные преобразования привели к коренным изменениям — переводу социальной инфраструктуры в разряд неприбыльных объектов имущественного комплекса, отчуж-

---

20. Гончаренко В.А. Эволюция социальной инфраструктуры современной корпорации: дис. канд. экон. наук. М., 2009.

дению ее от системы предприятия, преобразованного в корпорацию, а также передаче данной инфраструктуры на баланс муниципальных образований<sup>21</sup>. В итоге органические связи социальной инфраструктуры с системами хозяйствующих субъектов были разорваны, а возможности ее развития ограничены узкими рамками средств местных бюджетов.

Между тем для целого ряда корпораций наличие доставшейся в наследство социальной инфраструктуры стало тем дополнительным импульсом к социально-экономическим преобразованиям, позволившим не только повысить их конкурентоспособность, но и стимулировать рост производительности труда за счет обеспечения персонала комплексом качественных социальных услуг.

По данным агентства социальной информации, сегодня более 70% из ежегодных пожертвований российских корпораций идет на финансирование социальной инфраструктуры предприятий<sup>22</sup>.

Как отмечает директор российского представительства британского благотворительного фонда CAF (Charities Aid Foundation) О. Алексеева<sup>23</sup>, «необходимость субсидирования социальных активов бывших советских предприятий, каждое из которых занималось финансированием и прямым управлением жилищного фонда, школ, детских садов, театров, местных клубов и спортивных сооружений, резко ограничило мощности и возможности компаний по разработке новых стратегий социального участия. Российские промышленные компании оказались связанными необходимостью оказания помощи больной советской инфраструктуре. Переложить ответственность на местные администрации компании не могли, потому что большая часть местных бюджетов скла-

---

21. Гончаренко В.А. Эволюция социальной инфраструктуры современной корпорации: дис. канд. экон. наук. М., 2009.

22. Агентство социальной информации. Интернет-ресурс: <http://www.soc-otvet.ru/Bases/SOB/sob.nsf/0/F7F641EDEDCCA4E2C3256EAE0039AC78>

23. Алексеева О. Корпоративная социальная ответственность в России. Взросление в неблагоприятном окружении // SEAL, 2003.

дывалась из налоговых поступлений от тех же самых компаний. Просто забыть о проблеме компании в большинстве случаев не могли себе позволить, потому что наиболее прибыльные предприятия в российском бизнесе (нефть, газ, металлы) размещаются в населенных пунктах, находящихся в условиях естественной изоляции (тайга, тундра), где школы, детсады или клубы просто не могут существовать, если они не включены в структуру предприятия».

Обзорная характеристика критерия социальной привлекательности как необходимого и естественного параметра инвестиционной привлекательности предприятия позволяет сделать вывод о том, что в целом социальный климат на отечественных предприятиях требует повсеместного улучшения. Развитие этого направления позволит не только повысить инвестиционную активность в реальном секторе экономики, но и станет источником укрепления трудового потенциала нашей страны и естественным импульсом для роста конкурентоспособности отечественной экономики. Стимулировать рост социальной функции бизнеса позволит, на наш взгляд, распространение концепции корпоративной социальной ответственности.

Решение о целесообразности внедрения в практику своего бизнеса концепции социальной ответственности должно приниматься на уровне самих предприятий, между тем ключевая роль в стимулировании развития социальной функции предпринимательства, способствуя тем самым росту доверия к отечественному бизнесу со стороны зарубежных инвесторов, должна быть отведена государству.

По мнению исполнительного директора Российского партнерства по развитию отечественного бизнеса Б. Горовица, «государство должно само решить, чего оно хочет от бизнеса. Если оно заинтересовано лишь в получении доходов, то в этом случае не имеет смысла внедрять корпоративную социальную отчетность, достаточно повысить налоги. Однако если власти намерены развивать высокие технологии, совершенствовать систему управления и в целом поощрять творческий подход

в бизнес-среде, они должны использовать ряд эффективных инструментов, одним из которых и является корпоративная социальная отчетность»<sup>24</sup>.

Мы же считаем, что усиление стабилизационных процессов в РФ неизбежно ставит проблемы управления социальным развитием и социальной ответственностью в ряд приоритетных. Об этом свидетельствует опыт экономически развитых стран мира. Поэтому рассмотрение вопроса концепции корпоративной социальной ответственности имеет важное теоретическое и прикладное значение как необходимая составная часть теории и практики управления.

---

24. КСО как инструмент эффективного управления бизнесом // Интернет-ресурс: <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=791732>.

**Н. РАЙСКАЯ,**  
кандидат экономических наук,  
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН  
**Я. СЕРГИЕНКО,**  
доктор экономических наук,  
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН  
**А. ФРЕНКЕЛЬ,**  
доктор экономических наук,  
заведующий Центром Института экономики РАН

## ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ\*

В статье анализируются сложившиеся тенденции экономического развития России. Рассматривается динамика и соотношения макроэкономических показателей, дается оценка конъюнктурной ситуации, обозначаются возможные изменения качества экономического роста.

**Ключевые слова:** *тенденции, производство, спрос, конъюнктура, темпы роста, конкурентоспособность.*

Экономика России постепенно восстанавливает утраченные позиции. Темп роста реального объема ВВП России в 2010 г. составил 4%, что вполне сопоставимо с другими странами. Так, в 2010 г., по предварительным данным, рост реального объема ВВП Японии составил 3,9%, Германии – 3,6%, США – 2,9%. Наибольший темп прироста продемонстрировал Китай – 10,3%<sup>1</sup>. Величина мирового ВВП, согласно оценкам Всемирного банка, выросла на 4,8%.

\* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ); проект №11-02-00335а.

1. Информация дана по публикациям МВФ, ОЭСР, Евростата и по оперативным данным национальных статистических служб.

И все же восстановление экономики, как показали итоги 2010 г., происходит не столь быстро, как ожидалось. Главная проблема состоит в том, что основой развития стала прежняя экспортно-сырьевая направленность национального хозяйства. И если в предкризисные годы внутренний и внешний спрос примерно в равной степени определяли динамику экономического развития, то теперь все вернулось к ситуации 1990-х годов.

Внешний экспортный спрос превратился в основной локомотив восстановления российской экономики, в то время как внутренний спрос стагнирует, а инвестиционные процессы никак не обретут прежнюю динамику. Как итог — рост (в цифрах) есть, но качественных структурных изменений нет, и, следовательно, ускорения восстановительного процесса вряд ли можно ожидать.

Все зависит от того, насколько успешно Россия справится с ключевыми проблемами, а именно: сможет рационально использовать имеющиеся ресурсы труда и капитала.

Основной тенденцией последних лет и очевидным трендом на ближайшие годы является сокращающееся предложение рабочей силы. Население России сокращается, а значит, на рынок выходит все меньше и меньше новых работников. Более того, из-за резкого падения инвестиций в систему высшего и среднего профессионального образования в условиях перехода к новым рыночным условиям качество новой рабочей силы также оставляет желать лучшего, т.е. рабочей силы становится все меньше, а профессионализм падает. Следовательно, квалифицированный труд естественным образом растет в цене. При этом Россия представляет собой не один национальный рынок труда, а совокупность низколиквидных региональных рынков. Для территорий с повышенным уровнем спроса со стороны производства это означает повышенную стоимость труда.

Нельзя забывать и о структуре экономики. Основная часть выпуска в нашей стране сосредоточена на добывающих предприятиях, которые имеют значительное преимуще-

ство над остальными производствами. Доля труда в структуре затрат в добывающем секторе относительно невысока, и российский сырьевой сектор готов платить за квалифицированный труд без особого внимания к цене, поскольку высокий уровень рентабельности это позволяет.

При этом стоимость труда в ряде производств уже вплотную приближается к мировым стандартам. В то же время по показателю производительности труда Россия в 3 – 8 раз отстает от развитых стран. В итоге мы имеем стремительно дорожающий труд на фоне его крайне низкой производительности.

Для ускоренного социально-экономического развития нашей страны необходимо высвобождение рабочей силы за счет повышения производительности труда уже занятого населения при одновременном повышении ликвидности рынка труда. Основную роль в решении этой задачи должно сыграть государство.

Другая составляющая роста экономики – это инвестиции.

Основными источниками финансирования инвестиций в основной капитал для 86% предприятий оставались собственные средства, для 31% – кредитные и заемные средства (в 2009 г. – соответственно 84% и 33%). Накопленный иностранный капитал в целом вырос, по состоянию, на конец 2010 г., на 11,0%. Но основную долю в нем (58,3%) составили прочие инвестиции, состоящие из торговых и прочих кредитов.

Прямые иностранные инвестиции, по данным Росстата, за 2010 г. снизились, на 13,2% по отношению к предыдущему году. Именно этот показатель определяет инвестиционный климат в стране. Инвестировать в России дорого. Сопоставимый объект капиталовложений в развитых странах, в Индии или в Китае обойдется на 30–50% дешевле. При этом времени на осуществление инвестиции потребуются также значительно меньше. Причина одна – коррупция. Недаром этой проблеме уделяется много внимания на государственном уровне.

Проблемы с вложениями в основной капитал в России связаны не только с неблагоприятным инвестиционным климатом в стране. Одной из них является стандартность инвестиционных решений. Примером может служить недавний отчет Счетной палаты по инвестиционным проектам Москвы. Аудиторы посчитали, что если бы новые станции метрополитена в Москве были выполнены по одному образцу, то стоимость их строительства сократилась бы в 2,5 – 3 раза!

Снижение коррупции, при одновременной стандартизации подходов к решению схожих инвестиционных задач, позволит во многом повысить эффективность вложений капитала. Причем многое зависит от политической воли и стремления руководства страны изменить ситуацию.

Достаточно привести в пример электроэнергетику. Появление частных иностранных инвесторов в отрасли – E.On, Enell, Eni – уже сейчас четко указывает на то, сколько должен стоить новый МВт мощности.

Оптимизация капитальных вложений в государственном (включая госкомпании) секторе окажет влияние на частные предприятия. Ведь сейчас аффилированные с государством компании являются основными потребителями денежных ресурсов с рынков капитала. И здесь даже 30 – 40%-ного повышения эффективности инвестиций в производство будет достаточно, для того чтобы создать принципиально новую среду для финансирования в частном секторе. Пока что, несмотря на прилагаемые усилия властей, инвестиционные процессы не выходят на докризисный уровень. В 2010 г. вложения в основной капитал, по данным Росстата, увеличились всего на 6%. За январь – март вложения в основной капитал уменьшились на 1,5% и, по прогнозам, за четыре месяца сократятся еще на 1,4%.

Успешность решения вопросов, связанных с эффективностью использования ресурсов труда и капитала, в конечном счете окажется определяющей для дальнейшего развития экономики при разработке стратегии до 2020 г. Пока же



экономика продолжает двигаться курсом умеренного возобновления.

На протяжении 2010 г. прирост промышленного производства (по итогам – 8,2%) был обусловлен благоприятной ситуацией на мировом рынке сырьевых ресурсов. При этом если в первом полугодии темпы прироста обнадеживали (I квартал – 9,5%, II квартал – 10,9%), то в III квартале они снизились до 6,4% и в IV – до 6,5%. И такая динамика перешла на начало 2011 г. Индекс промышленного производства увеличился за январь – февраль на 6,3%, а за первый квартал – на 5,9% относительно аналогичного периода прошлого года.

Неудовлетворительную динамику выпуска в большинстве секторов экономики подтверждают и результаты конъюнктурных опросов. В частности, опросы руководителей предприятий реального сектора, регулярно проводимые Институтом экономической политики имени Е. Гайдара (ИЭП), указывают на отсутствие роста продаж в феврале после очистки от влияния сезонных факторов. При этом уровень удовлетворенности продажами в промышленности находится на минимальном за последние семь месяцев уровне. И не случайно, что баланс запасов готовой продукции в реальном секторе устойчиво закрепился в районе нулевой отметки, выражая тем самым отсутствие уверенности отечественных предприятий в завтрашнем дне. По опросам, проводимым Центром конъюнктурных исследований ГУ Высшая школа экономики (ЦКИ), индекс предпринимательской уверенности составил 0%, тогда как в конце 2010 г. он был в положительной области (+3%). Пессимизм отечественных производителей относительно оживления в стране деловой активности негативно сказывается и на уровне загрузки производственных мощностей. Этот показатель с ноября прошлого года держался на уровне 61%, а в феврале сократился до 60%.

Сложившаяся ситуация начала года обусловлена преимущественно внутренними факторами, и прежде всего снижающейся конкурентоспособностью отечественных предприятий. Импорт занимает все большее место как на потре-

бительском рынке, так и на рынке инвестиционных товаров. Если в 2009 г. темп роста объемов импорта составил 65,7%, то за 2010 г. он существенно вырос – до 129,5%. И эта тенденция продолжилась в начале 2011 г. Увеличение стоимостного объема импорта за январь – февраль составило 40,1%, а экспорт вырос лишь на 20,0%. При этом важно, что наращивание объемов импорта происходило при сокращении доли инвестиционных товаров и роста доли товаров потребительского и промежуточного спроса. И в стратегической перспективе ситуация лишь будет ухудшаться, поскольку помимо рыночных просчетов предприятий на нее влияет и динамика валютного рынка, определяемая избыточным предложением валюты экспортерами. Индекс реального эффективного курса рубля к иностранным валютам, по прогнозам, вырастет за январь – апрель 2011 г. на 7,1% относительно декабря прошлого года. И это будет дополнительным негативным фактором снижения конкурентоспособности продукции отечественных компаний.

Снижение конкурентоспособности отечественных производителей отразилось и на производственной и ценовой политике предприятий. Промышленность перешла к наращиванию отпускных цен в ущерб объемам производства и сбыта. В 2010 г. прирост цен производителей промышленной продукции, по данным Росстата, составил 16,7%, и в начале 2011 г. предприятия не собираются отказываться от этой политики.

По данным январского опроса ИЭП, планы предприятий свидетельствуют о дальнейшем разгоне инфляционной волны. Если в декабре 2010 г. о неизменности своих цен сообщили 78% руководителей, то в январе 2011 г. доля таких ответов упала до 46%. За первый квартал этого года цены производителей промышленной продукции выросли на 6,9%.

Такая повышательная динамика предопределялась, с одной стороны, неуверенностью производителей в восстановлении устойчивых темпов роста производства, а с другой стороны – налоговой политикой властей. В 2011 г. предусмотре-

но увеличение страховых взносов во внебюджетные фонды с 26% до 34%, повышение тарифов на услуги естественных монополий и рост акцизов на нефтепродукты, что, конечно, реально увеличивает издержки любого производства (заметим, что рост цен в начале года заставил правительство вернуться к рассмотрению вопроса о снижении страховых взносов до 26–28%).

Сложившаяся ситуация во многом объясняется низкой конкурентоспособностью предприятий не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Основным препятствием для роста производства стал низкий уровень спроса на продукцию внутреннего потребления. По опросам ЦКИ, 47% опрошенных отметило негативное влияние этого фактора на рост производства. По опросам ИЭП, удовлетворенность спросом в промышленности упала в феврале до минимального уровня за последние семь месяцев. Об ухудшении конъюнктуры свидетельствует и рассчитываемый в Институте экономики РАН индекс хозяйственной конъюнктуры (ИХК). В него входят показатели производства (грузооборот транспорта, инвестиции в основной капитал, численность безработных, индекс портфеля заказов, доля предприятий в «хорошем» и «нормальном» финансовом состоянии) и показатели спроса (оборот розничной торговли, реальные располагаемые денежные доходы населения, цена на нефть Urals, кредитные вложения в экономику, вклады населения в банки). При расчетах за 100% принят январь 1995 г. (данные со снятой сезонностью). За два месяца 2011 г. ИХК вырос всего на 7,6 пункта.

Индекс портфеля заказов на этом фоне сократился до 84 пунктов, снизившись на 1,3 пункта.

Негативная ситуация наблюдалась в инвестиционной сфере. Несмотря на то что в краткосрочном периоде повышение цен положительно сказалось на финансовом положении предприятий реального сектора, снижение уверенности в перспективах расширения спроса в целом привело к снижению инвестиций и кредитования экономики.

С одной стороны, доля предприятий в «хорошем» и «нормальном» финансовом состоянии выросла за два месяца на 14 пунктов — до 238,4 пункта. Однако, с другой стороны, инвестиции в основной капитал сократились на 21 пункт, что само по себе стало основным негативным фактором в динамике ИХК. Снизился и объем кредитных вложений в экономику — на 7,9 пункта.

Сжатие спроса произошло и в потребительском секторе. Реальные располагаемые денежные доходы населения сократились за январь–февраль 2011 г. на 3,4 пункта (с 196,8 до 193,4 пункта). В целом суммарный вклад показателей внутреннего потребительского спроса в ИХК по итогам января — февраля 2011 г. оказался отрицательным.

Единственным выраженным положительным изменением в конъюнктурной ситуации стала ценовая динамика на мировых рынках энергоносителей. Стремительный рост мировых цен на нефть сказался на величине ИХК. Средняя цена сырой нефти Urals выросла в феврале до 111,6 долл. за баррель против 76,7 долл. за баррель годом ранее и 78,2 долл. за баррель в среднем по итогам 2010 г. Причиной такого скачка цен в первую очередь стала нестабильная ситуация в Северной Африке. В результате Россия получила неожиданную экспортную выручку. И можно предположить, что развитие российской экономики пойдет по традиционному сценарию. Приток экспортной выручки в условиях высоких мировых цен на сырье частично трансформируется в прирост инвестиций, частично — в прирост доходов населения, а частично — в прирост инфляции и снижение конкурентоспособности отечественной промышленности.

Таким образом, в процессе восстановительного роста в 2010 г. в российской экономике по-прежнему доминировали факторы, не позволяющие выйти на качественно новый уровень развития: зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры, низкий уровень конкурентоспособности промышленной продукции, слабые стимулы для вложений в модернизацию производства.

Итоги экономического развития России 2010 г. и начала 2011 г. свидетельствуют о медленном и неуверенном наращивании темпов производства. Сложившаяся ситуация в экономике еще раз продемонстрировала сильную зависимость отечественного производства от динамики экономически развитых стран. Восстановительный период, толчком к которому послужило оживление мировой экономики, закончился к концу 2010 г. По оценкам МВФ, глобальная экономика выросла за 2010 г. на 5%, а в 2011 г., по оценке, ее рост замедлится до 4,4%. Также будут медленнее расти и объемы мировой торговли (до 6,8 – 7,1% в 2011 – 2012 гг. против 12% в 2010 г.). И российская экономика, как экспортно-ориентированная, может рассчитывать только на умеренные темпы роста.

По данным Росстата, выпуск продукции и услуг по базовым видам экономической деятельности по итогам I квартала 2011 г. вырос на 4,3% (6,4% в прошлом году). Прирост производства в промышленности достиг, по итогам первого квартала 2011 г., 5,9% (для сравнения: первый квартал 2009 г. – 9,5%). При этом, как указывают результаты опросов ИЭП, темпы роста выпуска на отдельных предприятиях стабилизировались на среднем для последних 11 месяцев уровне. Еще более выраженная ситуация с замедлением динамики роста в грузообороте транспорта. Если в I квартале 2010 г. он увеличился на 11,2%, то в этом году – лишь на 3,7%. Выпуск продукции сельского хозяйства в I квартале 2011 г. увеличился на 0,7% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, тогда как год назад этот показатель составлял 3,6%. Объемы инвестиций также продолжают падать. За I квартал их снижение составило 1,5%.

В то же время в реальном секторе ускорилась инфляционная динамика. Наступление 2011 г. для большинства предприятий промышленности было связано с ожиданиями значительного улучшения экономической ситуации в нашей стране. Опросы руководителей российских компаний, регулярно проводимые ИЭП, зафиксировали в декабре 2010 г. пик оптимизма в промышленности. Но эти ожидания выли-

лись только в увеличение цен. Индекс цен производителей промышленной продукции за этот период вырос на 6,9% с оценкой 9,1% по итогам января – апреля 2011 г.

При этом основной рост цен пришелся на производства, формирующие наиболее значимую часть затрат во всех секторах промышленности. Так, в добыче полезных ископаемых индекс отпускных цен увеличился за январь – март 2011 г. на 13,1%. В производстве и распределении электроэнергии, газа и воды прирост цен производителей достиг 11,1%. В обрабатывающих отраслях масштаб повышения цен был скромнее, однако также значительным – 3,8%.

Высокими были и темпы инфляции в потребительском секторе. Индекс потребительских цен, по итогам I квартала 2011 г., вырос на 3,8%, в том числе: платные услуги для населения подорожали на 5,2%, продовольственные товары – на 4,8%, а непродовольственные товары – на 1,7%.

Прогнозы предприятий относительно выпуска оказались ошибочными. Темпы увеличения спроса были значительно меньше. Более того, агрессивное увеличение отпускных цен стало дополнительным фактором негативного давления на спрос.

Результаты конъюнктурных опросов ИЭП указывают, что в марте в промышленности прекратился рост продаж (после очистки от сезонности), и его показатели с положительного значения вышли в нулевую зону. Такого торможения на пути выхода из кризиса российская экономика еще не испытывала. При этом динамика выпуска не согласуется с динамикой спроса. Уже в январе 2011 г. одинаковое изменение продаж и производства наблюдалось лишь у 65% компаний, в феврале – у 62%. В марте доля таких предприятий упала до 58%. При этом процент производств, где выпуск стал опережать спрос, вырос с 14% в январе до 28% в феврале и 35% в марте. И производственные планы показывают неготовность промышленности сбалансировать соотношение спроса и выпуска. Доля производителей, собирающихся это осуществить, только 25%.

Таким образом, начало 2011 г. показало, что российская экономика находится сейчас далеко не в лучшей форме. Показатели спроса и производства никак не могут выйти на желаемые значения. В динамике развития отраслей наблюдается значительная неравномерность. Все большую долю внутреннего спроса забирают на себя импортные поставки, что в значительной степени спровоцировано избыточно агрессивной ценовой политикой российских предприятий. При этом и инвестиционный, и внутренний потребительский спрос находятся в негативно-нулевой зоне.

Единственным фактором, на который в этих условиях можно рассчитывать, остается экспорт. Нестабильность в странах Северной Африки и Персидского залива стала важным фактором рекордного повышения стоимости нефти на мировых сырьевых рынках. И России как одному из крупнейших экспортеров энергоносителей в мире явно достанется существенная часть этого прироста. Вопрос лишь в том, что возможный краткосрочный скачок в экспортных доходах не сможет устранить главных внутренних проблем, снять ограничения на физические объемы производства.

Анализ социально-экономического развития в первом квартале показал, что и ценовой бум на нефтяном рынке уже не помогает российской экономике (в апреле цена нефти марки Urals составила 119,9 долл. за баррель). Предприятия промышленности, понадеявшись на значительное расширение спроса, заметно повысили цены и провели дополнительный найм персонала. Более того, столкнувшись с падением темпа увеличения продаж, они продолжили наращивать производство практически прежним темпом.

Структурное реформирование экономики и ее модернизация пока не осуществляются. Поставленная задача масштабной приватизации будет способствовать только формированию дополнительных доходов бюджета.

Для реальных структурных изменений в национальной экономике не созданы предпосылки, включающие прежде всего институциональные изменения. Насколько негативно

отражается приватизация на ожидаемой структурной перестройке можно увидеть на примере реформирования энергетической системы России (недаром наибольший прирост цен в первом квартале пришелся на производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 11,1%). При этом надо иметь в виду, что даже программы, ориентированные на структурные изменения и модернизацию, принимаемые на федеральном уровне, не могут быть осуществлены на уровне регионов. А это немаловажно в нашей огромной стране (частным примером может служить проект «Сколково»).

Таким образом, динамика развития российской экономики в последние месяцы дает больше поводов для тревоги, чем для положительных ожиданий. Стагнация спроса, рыночные просчеты внутренних товаропроизводителей, стремительный рост цен практически по всем категориям товаров и услуг – все это негативные стороны развития событий в последние месяцы.

Единственным положительным моментом пока остается экстремально высокий уровень цен на товары российского энергетического экспорта. Однако и здесь спекулятивная природа нынешнего уровня цен не дает повода для оптимизма.



**В. АНДРЕЕВ,**

аспирант ФГОБУ ФПО «Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации»

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ ПОЭТАПНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В статье рассмотрены различные стратегии финансирования инновационных проектов и представлен алгоритм стратегии их поэтапного финансирования. На основе методов дисконтированных денежных потоков, дерева решений и реальных опционов предложен метод интегрированной поэтапной оценки инновационных проектов.

**Ключевые слова:** *инновации, инновационный проект, поэтапное финансирование, стратегия финансирования, дисконтированные денежные потоки, дерево решений, реальные опционы.*

Конкуренция на глобальных рынках требует от компаний быстрого и эффективного введения инноваций для увеличения стоимости предприятий и извлечения большей прибыли. Обеспечению жизнеспособности инновационных компаний способствует стратегия рационального формирования и распределения ресурсов и их эффективно-го взаимодействия, называемая зарубежными экономистами ресурсно-ориентированным подходом (*Resource-based view*)<sup>1</sup>. Возможность создавать и трансформировать все виды ресурсов на практике осуществляется путем финанси-

---

1. Kleinschmidt E.J., Brentani U. de , Salomo S. Performance of Global New Product Development Programs: A Resource-Based View // Journal of Product Innovation Management. 2007. Vol. 24. № 5. P. 419–441.

ния инновационной деятельности за счет вложения средств в различные активы для приобретения сырья и оборудования, оплаты труда исследователей и разработчиков, покупки изобретений и другого. Уровень стратегических амбиций инновационной компании должен быть подкреплен соответствующими ресурсами<sup>2</sup>, что прежде всего ставит задачу определения источников финансирования, формы и условий привлечения дополнительного капитала. С позиции ресурсно-ориентированного подхода финансирование инноваций увеличивает ресурсы фирмы в виде интеллектуальных знаний, повышения компетентности сотрудников и технологического уровня компании, ведет к увеличению выпуска и повышению уровня инновационной продукции и в конечном счете — к коммерческому росту компании. Таким образом, перспективы развития компаний во многом определяются эффективностью стратегии финансирования инновационной деятельности.

К определению понятия «стратегия финансирования» существует множество подходов (см. табл.).

Таблица Трактовка учеными понятия «стратегия финансирования»

Авторы	Определение
Е.И. Шохин и др. <sup>3</sup>	Привлечение, размещение и использование капитала с учетом максимизации прибыли, оптимизации структуры источников финансирования, обеспечения финансовой устойчивости компании
А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина <sup>4</sup>	Осуществление вложений с целью расширения деятельности организации, в том числе: капитальные вложения, расширение оборотных фондов, НИОКР, уплата налогов, размещение в ценные бумаги, распределение прибыли между собственниками, стимулирование работников

2. *Paladino A. Investigating the Drivers of Innovation and New Product Success: A Comparison of Strategic Orientations// Journal of Product Innovation Management. 2007. Vol. 24. № 6. P. 534–553.*

3. Финансовый менеджмент: Учебник/ Под ред. Е.И. Шохина. М.: КНОРУС, 2011. С. 97, 205.

4. Финансы: Учебник/ Под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. М.: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2010. С. 185–186.

Продолжение табл.

Д.С. Ванхорн, Д.М. Вахович мл. <sup>5</sup>	Выбор источников и способов финансирования деятельности фирмы, необходимых для обеспечения должного уровня и структуры активов, с учетом издержек привлечения средств, сроков возмещения, доступности, претензий к активам, а также политики выплаты дивидендов
А.Э. Зинкевич <sup>6</sup>	Совокупность методов целенаправленного воздействия на объекты и субъекты финансовых отношений для достижения желаемого результата
Е.Ф. Тихомиров <sup>7</sup>	Удовлетворение потребности предприятия в дополнительных денежных или платежных средствах для наращивания активов предприятия, изменения их структуры или деятельность по сбору средств, необходимых для успешного завершения хозяйственной операции
В.М. Семенов, Н.В. Василенкова <sup>8</sup>	Финансовый анализ и финансовое планирование; обеспечение предприятия финансовыми ресурсами; распределение финансовых ресурсов путем управления активами и капиталом
А.М. Фридман <sup>9</sup>	Рациональное формирование и использование собственного и заемного капитала, инвестиции организацией свободных средств с целью получения дополнительной прибыли путем накопления финансовых ресурсов за счет развития новых сфер, выпуска новой номенклатуры продукции
А.С. Нешиной <sup>10</sup>	Оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости предприятия; максимизация прибыли; использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств
А.Н. Трошин и др. <sup>11</sup>	Способ мобилизации финансовых ресурсов за счет генерируемой прибыли и на рынке капитала
Г.Б. Поляк и др. <sup>12</sup>	Оптимальное управление денежными потоками для достижения поставленных целей и максимизации прибыли

5. Ванхорн Д.С., Вахович Д.М мл. Основы финансового менеджмента/ Пер. с англ. 12-е изд. М.: И.Д. Вильямс, 2007. С. 39, 54.

6. Зинкевич А.Э. Финансы и кредит: Учеб. пособие. М.: Академия, 2010. С. 39.

7. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия: Учебник. М.: Академия, 2010. С. 250.

8. Семенов В.М, Василенкова Н.В. Управление финансами промышленности: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. С. 9.

9. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): Учебник. М.: Дашков и К, 2010. С. 164–165.

10. Нешиной А.С. Финансы и кредит: Учебник. М.: Дашков и К, 2010. С. 85.

11. Трошин А.Н., Мазурина Т.Ю., Фомкина В.И. Финансы и кредит: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 167.

12. Финансы и кредит: Учебник/ Г.Б. Поляк, Л.Д. Андросова, В.Н. Горелик и др. М.: Волтерс Клаувер, 2010. С. 583.

Продолжение табл.

В.П. Герасименко, Е.Н. Рудская <sup>13</sup>	Способ привлечения инвестиций, источником возврата которых служит планируемый денежный поток проекта с целью добиться максимального эффекта для заемщика
А.С. Нешиной, Я.М. Воскобойников <sup>14</sup>	Рациональный выбор финансовых ресурсов, оптимальное сочетание собственных и заемных средств, определение объема и структуры финансовых ресурсов с учетом уровня развития производства и его эффективности, вложение финансовых ресурсов для расширения возможностей выпуска продукции с высокой финансовой отдачей, развития новых технологий, совершенствования структуры производства и повышения профессионального уровня трудовых ресурсов
А.И. Архипов, И.А. Погосов <sup>15</sup>	Организация обеспечения предприятия финансовыми ресурсами и управление процессом их использования, проведение повседневной работы по оценке возможных источников формирования собственного и оборотного капитала, выделение денежных средств на производство продукции и другие нужды
В.К. Сенчагов <sup>16</sup>	Рациональное привлечение и использование финансовых ресурсов
С.В. Кривощевков <sup>17</sup>	Исследование новых секторов рынка продукции, учет негативного влияния конкурентов и оценка возможных источников привлечения капитала для реализации инновационных проектов
А.А. Круглая <sup>18</sup>	Программа – прогноз, включающая: организацию, регулирование и контроль финансовой деятельности, связанной с денежным оборотом, обеспечением основным и оборотным капиталом, инвестиционными и инновационными вложениями, всеми видами финансовых расчетов по осуществляемым операциям и услугам, определением политики функционирования на рынке товарного капитала и фондовом рынке

13. Герасименко В.П., Рудская Е.Н. Финансы и кредит: Учебник. М.: ИНФРА-М: Академ-центр, 2011. С. 180.

14. Нешиной А.С., Воскобойников Я.М. Финансы: Учебник. М.: Дашков и К, 2010. С. 362, 460, 465.

15. Финансы: Учебник / Под ред. А.И. Архипова, И.А. Погосова. М.: Проспект, 2010. С. 543, 544–545, 621.

16. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник/ В.К. Сенчагов, А.И.Архипов и др. М.: Проспект, 2011. С. 191.

17. Кривощевков С.В. Теория и методология финансовой стратегии привлечения иностранного капитала для модернизации черной металлургии в условиях глобализации: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.10 /Орловский гос. техн. ун-т. Орел, 2008. С. 9.

18. Круглая А.А. Финансовая стратегия российских лизинговых компаний в современных условиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Ин-т экономики РАН. М., 2009. С. 8.

Окончание табл.

А.В. Кытманов <sup>19</sup>	Система экономических отношений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств в процессе их кругооборота, обеспечивающих ресурсы и отражающих хозяйственную деятельность предприятия
Д.А. Оводков <sup>20</sup>	Система, обладающая богатым потенциалом эффективного достижения приоритетных целей и задач деятельности предприятия на основе непрерывного управления процессами формирования и использования финансовых ресурсов предприятия при обеспечении необходимого уровня его финансовой безопасности
Н.Н. Соколова <sup>21</sup>	Часть концепции развития корпорации, рассчитанная на долгосрочную перспективу и определяющая цели, отличающиеся от конкурентов и позволяющие осуществить выбор наиболее эффективных путей их достижения, адекватные направлениям формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды
О.А. Тихомирова <sup>22</sup>	Программа долгосрочных действий по формированию и реализации общей концепции развития в области привлечения, оптимизации структуры и эффективного использования финансовых ресурсов, определяемая системой сложных внутренних и внешних отношений группы

В отношении инновационных проектов нами предложена следующая интерпретация рассматриваемого понятия: стратегия финансирования инновационного проекта заключается в мобилизации и использовании финансовых ресурсов по этапам инновационного процесса в строгом соответствии с результатами анализа в реперных точках проекта. Приоритетной целью финансирования инноваций является увеличение доходности компании, которое достигается следующими основными способами:

19. Кытманов А.В. Финансовая стратегия как фактор устойчивого развития предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05, 08.00.10 / Удмурт. гос. ун-т. Ижевск, 2005. С. 7.
20. Оводков Д.А. Финансовая стратегия предприятия и механизм ее разработки : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Волгогр. гос. ун-т. Волгоград, 2008. С. 5.
21. Соколова Н.Н. Формирование финансовой стратегии развития предприятий на основе обоснования выбора форм мобилизации финансовых ресурсов: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Орлов. гос. техн. ун-т. Орел, 2006. С. 9.
22. Тихомирова О.А. Формирование финансовой стратегии интегрированных корпоративных структур: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Иван. гос. хим.-технол. ун-т. Иваново, 2008. С. 13.

1) агрессивное внедрение принципиально нового продукта на рынок дает существенные преимущества компании, способной увеличивать масштабы производства, в то время как конкуренты для защиты своих позиций вынуждены уменьшать свою прибыль и накладные расходы. Классический пример – вытеснение с рынка тары стальных банок и стеклянных бутылок после разработки алюминиевых банок и пластиковых бутылок. Даже незначительная интенсивность инноваций при некотором поощрении покупателей позволяет десятилетиями обеспечивать высокую доходность. Однако с течением времени, по мере насыщения новой технологией целевого рынка, прибыль от инноваций неизбежно уменьшается;

2) конкурентное превосходство производственной деятельности, основанное на введении инноваций во все аспекты процесса, включая исследования, разработки, производство, маркетинг, продажи, позволяет сохранять стабильность доли ключевого рынка при высокой конкуренции;

3) сокращение издержек производства является важным компонентом стратегии повышения доходности при системе контроля производственных процессов, обеспечения качества. При развитом и эффективном непрерывном производстве прямые затраты на освоение новой продукции могут быть незначительными относительно расходов на сырье, энергию и амортизационные отчисления, поэтому уменьшение издержек производства является одним из наиболее привлекательных источников среднесрочного прироста прибыли.

Среди разнообразных зарубежных стратегий финансирования инновационных компаний можно выделить две наиболее типичные и эффективные:

- программа расширения доли на растущих рынках и сокращения производственных расходов направлена на увеличение прибыли за счет увеличения цены на продукцию или снижения ее себестоимости. Хотя в этом случае отсутствует рост капитализации компании, доходность увеличивается за счет расширения

производства и продаж, что требует больших капитальных затрат и финансирования расходов на развитие. Экономия от сокращения накладных расходов благодаря эффекту масштаба может быть направлена на производственные расходы для покупки оборудования нового поколения, на программы внедрения на новые рынки, на получение достоверной информации о рынке и конкурентах;

- программа роста доли инновационной продукции, превышающей 25% в выручке компании или общей номенклатуре продукции, за счет инвестиций в исследование и разработки позволяет не только увеличивать долю существующего рынка, но и выходить на новые рынки. Обычно введение только одного принципиально нового продукта позволяет в среднем увеличить прибыль на 25% в год, а акционерную стоимость — на 6% в год, несмотря на повышение производственных и накладных расходов на 1% в год за счет затрат на развитие и правовую защиту<sup>23</sup>.

Слабость первой стратегии проявляется при появлении на базовом домашнем рынке конкурентной инновационной продукции, в то время как компания ориентирована на международное расширение. Слабость второй стратегии заключается в ориентации на инновации, отличающейся медленным развитием. Тем не менее инновационные проекты в значительной мере влияют на конкурентные преимущества и на акционерную стоимость компании, которые во многом определяют рыночные перспективы роста компаний, как, например, рост за рубежом биотехнологических компаний в 1980-х годах или Интернет-компаний в 1990-х годах. В то же время затраты компании на инновации достаточно обременительны по сравнению с текущими доходами и тем самым отрицательно влияют на акционерную стоимость. Именно результа-

---

23. Boer F.P. Linking R&D to Growth and Shareholder Value// Research – Technology Management. 1994. Vol. 37. № 3. P. 16–22.

тивность инноваций обуславливает стабильность их финансирования, уравнивает положительные стороны (прирост капитала) и отрицательные (издержки), помогает определить оптимальный объем финансирования разработок для обеспечения дальнейшего роста компании. Главная проблема заключается в том, как сделать финансирование инноваций результативным.

Особенностью формирования стратегии финансирования инновационных проектов в отличие от иных инвестиционных проектов являются:

- высокий уровень неопределенности достижения ожидаемого результата проекта, что предполагает вероятное отклонение от плана реализации по срокам, бюджету, мероприятиям;
- потенциальная потребность в дополнительном поэтапном финансировании для приобретения необходимых ресурсов;
- необходимость обоснованной корректировки инновационного процесса с учетом результата каждого этапа;
- необходимость своевременного принятия решения о продолжении, приостановлении или прекращении проекта на основе оценки потенциальной экономической эффективности для предотвращения значительного убытка.

Подход к оценке объема необходимого финансирования конкретного инновационного проекта зависит от стадии развития предприятия. Так, молодые компании, находящиеся на ранних стадиях развития, склонны преуменьшать свои потребности в финансировании, поскольку определить доходы от продаж и общие расходы им гораздо труднее, чем зрелой компании. Целесообразно подготовить оптимистический и пессимистический варианты прогнозируемого развития, чтобы установить пределы изменений потребностей в финансировании инновационного проекта.

Следствием недостатка финансирования инновационной компании может быть ухудшение ее конкурентных пози-



ций и упущенные возможности, а результатом избыточного финансирования становится медленное разрушение основного капитала фирмы. Однако оптимизировать затраты на исследования и разработки непросто. Привлечения финансовых ресурсов в большей степени требуют радикальные инновационные проекты, так как их риски и бюджет велики при значительном периоде разработки<sup>24</sup>. Хотя в конечном счете увеличение объема и сроков финансирования исследований в высокотехнологичных компаниях окупается, необходимы определенные ограничения, чтобы не уменьшать долгосрочную результативность из-за дополнительных затрат<sup>25</sup>. С другой стороны, несмотря на большую неопределенность радикальных инновационных проектов по сравнению с традиционными инвестиционными, именно они являются основой для долгосрочного выживания и успеха компаний<sup>26</sup>. Важно не только финансовое обеспечение первоначальной потребности, но и доступность минимально необходимых финансовых ресурсов для дальнейших исследований и разработок.

Анализ стратегий финансирования альтернативных путей развития инновационного проекта позволяет распределить ресурсы, уменьшает риск благодаря выявлению угроз и выработки рациональных решений, определяет финансовые перспективы проекта. Достижению максимальной эффективности инновационного проекта по стоимости и времени реализации способствует оптимизация моделирования этапов проекта и, соответственно, формирование поэтапного финансирования проекта.

- 
24. *McDonough III E. F.* Investigation of factors contributing to the success of cross-functional teams // *Journal of Engineering and Technology Management*. 2000. Vol.17. № 3. P. 221–235.
  25. *Tsai M.T., Huang Y.C.* Exploratory learning and new product performance: The moderating role of cognitive skills and environmental uncertainty// *The Journal of High Technology Management Research*. 2008. Vol. 19. № 2. P. 83-138.
  26. *Sanchez R.* Strategic Flexibility in Product Competition// *Strategic Management Journal*. 1995. Vol. 16. P. 135–159; *Teece D.J.* Explicating Dynamic Capabilities: The Nature and Microfoundations of Sustain-able Enterprise Performance// *Strategic Management Journal*. 2007. Vol. 13. P. 1319–1350.

Алгоритм формирования стратегии поэтапного финансирования инновационного проекта включает в себя следующие процедуры:

1) оценка требуемого объема поэтапного финансирования проекта на основе финансового прогнозирования диапазона производственных и иных затрат при различных сценариях развития проекта, анализ требуемых для реализации проекта ресурсов и вероятных источников их поставок;

2) определение источников и методов финансирования каждого этапа проекта, формы и условий привлечения капитала и размещения его во все виды активов;

3) финансовое прогнозирование ожидаемой доходности проекта с учетом рыночной ситуации при различных сценариях поэтапного развития проекта с использованием финансового моделирования, анализа движения денежных потоков и отчетов о прибылях и убытках;

4) анализ основных показателей экономической эффективности реализации проекта с учетом влияния его реализации на стоимость компании, темпы ее роста и стратегические позиции;

5) поэтапный финансовый анализ соответствия ожидаемой прибыли и срокам реализации инновационного проекта с использованием интегрированного метода оценки на основе анализа дисконтированных денежных потоков (ДДП), дерева решений и реальных опционов, а также обоснованной оценки вероятности достижения успеха на каждом этапе;

6) корректировка объема капиталовложений и направлений их использования на основе результатов текущей финансовой оценки;

7) своевременное обоснованное принятие решения о продолжении, приостановлении или прекращении финансирования проекта с целью сокращения потенциальных убытков.

В прошлом веке за рубежом стратегия финансирования инноваций строилась на формировании ежегодного бюджета, соответствующего средним отраслевым параметрам,

в виде расходов на инновационные проекты в процентах от выручки. Кроме того, учитывались и контролировались текущие затраты, а также срок окупаемости капиталовложений. Однако контроль за инновационным процессом осуществлялся преимущественно техническими специалистами, которые рассматривали инновации как творческую деятельность, а негативные результаты не считали следствием стратегии компании.

Более мощным инструментом формирования стратегии финансирования инноваций с учетом потенциальных рисков стал метод ДДП, позволяющий прогнозировать потенциальные финансовые результаты проекта, однако чаще всего приводящий к негативной или недостаточной оценке технологий. На практике при анализе любого долгосрочного инновационного проекта использовались завышенные ставки дисконтирования в связи с потенциальным высоким риском. Результатом такого анализа практически каждого инновационного проекта становились рекомендации об отказе от их реализации<sup>27</sup>, что противоречило успешной практике получения высокой доходности в многочисленных проектах, выполняемых более десяти лет. Поэтому чаще всего руководители опирались на личную интуицию и опыт, а не на анализ ДДП, что влекло завышенную оптимистичность прогнозов развития инновационных проектов.

Традиционно при оценке инвестиций ставка дисконтирования увеличивается с повышением риска. Следует отметить, что с течением инновационного процесса риск снижается, так как уменьшается технологическая и рыночная неопределенности проекта. При этом с каждым последующим этапом инновационного проекта увеличивается потребность в дополнительном финансировании. При анализе ДДП большинства долгосрочных инновационных проектов, классифицируемых в качестве высокорискованных, положительный

---

27. Boer F.P. Traps, Pitfalls and Shares in the Valuation of Technology// Research – Technology Management. 1998. Vol. 41. № 5. P. 45–54.

финансовый прогноз бывает получен только в единичных случаях вопреки успешной коммерциализации долгосрочных проектов. Благодаря накоплению прибыли на стадии расширения производства риски снижаются до уровня, приемлемого для бизнеса, поэтому для корректного учета рисков целесообразно на поздних этапах инновационного процесса не применять особо высоких ставок дисконтирования, а либо их поэтапно дифференцировать, либо использовать вероятность успешности проекта на каждом этапе.

Развитие инновационного процесса предполагает разнообразие возможных сценариев защиты от неудачи исследований и необходимости оперативного прекращения проекта до успешного полномасштабного производства новой продукции и ее широкого выхода на рынки. Для отображения всех потенциальных сценариев используется метод «дерева решений», основанный на оценке взвешенной стоимости результата каждого этапа с учетом вероятности его наступления. «Дерево решений» представляет собой поэтапное развитие инновационного проекта, в реперных точках которого происходит разветвление процесса с учетом известной вероятности получения дохода. На практике наиболее распространена модель «дерева решений», базирующаяся только на пяти возможных результатах<sup>28</sup>. На этапе исследования принимается 50%-ная вероятность достижения успешных результатов, вероятность неудачи на этапе разработок оценивается в 20% от общего спектра возможностей. В случае успеха разработок предполагается, что с вероятностью 15% от общего спектра возможностей будет реализован базовый сценарий со средней доходностью проекта: 7,5% – пессимистический сценарий с низкой выручкой, 7,5% – оптимистический сценарий, когда прибыль и объемы продаж превышают ожидаемые. Успешность предыдущего этапа предопределяет решение о финансировании последующего. Преимуществом мето-

---

28. Boer F.P. Traps, Pitfalls and Shares in the Valuation of Technology// Research – Technology Management. 1998. Vol. 41. № 5. P. 45–54.

да «дерева решений» является возможность рассмотреть и оценить несколько сценариев развития инновационного проекта. Хотя основные перспективы проекта сосредоточены в оптимистическом сценарии его развития, на практике обычно прогнозируются более консервативный или базовый сценарии <sup>29</sup>.

В долгосрочной перспективе инновационный проект может генерировать значительную стоимость, однако текущие расходы на исследования и разработки образуют отрицательный денежный поток. Для сокращения несоответствия между финансовыми прогнозами и финансовыми результатами инноваций применяются «реальные опционы». Метод «реальных опционов» используется при высоком уровне неопределенности проекта и включает в себя механизм обновления инвестиционных решений с учетом текущей ситуации, целесообразности дальнейшего финансирования, оценки потенциальных возможностей и перспектив проекта. «Реальные опционы» стали элементом формирования стратегии финансирования инновационных проектов благодаря возможности получить универсальную оценку стоимости текущего инновационного проекта по каждому этапу. Опционный подход основан на поэтапном учете риска, на анализе стоимости проекта при завершении каждого последующего этапа, объема капиталовложений, ожидаемых затрат, продолжительности и вероятности успеха каждого этапа проекта.

«Реальные опционы» должны иметь обоснованные и четко определенные ограничения по параметрам и сроку действия. Роль «реальных опционов» в формировании стратегии финансирования инновационных проектов заключается в предполагаемом регулярном контроле финансирования путем определения необходимости дополнительных поэтапных финансовых вложений в реперных точках проекта стро-

---

29. Faulkner T.W. Applying «Options Thinking» to R&D Valuation// Research – Technology Management. 1996. № 3. P. 50–56.

го в соответствии с результатами анализа текущего состояния проекта<sup>30</sup>. Преимуществом метода «реальных опционов» является возможность своевременного поэтапного контроля и оценки инновационного проекта, что обеспечивает многовариантность финансовых решений в зависимости от достигнутых результатов.

Хотя традиционно методы ДДП, «дерево решений» и «реальные опционы» используются как отдельные аналитические инструменты, эти подходы совместимы, что позволяет нам объединить их для создания метода интегрированной поэтапной оценки инновационных проектов с целью формирования обоснованной стратегии их финансирования.

Первоначально расчет может осуществляться для базового сценария, а затем при изменении некоторых исходных параметров, таких как цена, объем капиталовложений, вероятность успеха и других, можно рассматривать расширенный спектр возможных сценариев развития инновационного проекта. Для расчета распределения возможных значений всех выбранных переменных параметров проекта может быть использован метод Монте-Карло, который позволяет установить диапазон изменения неопределенных параметров инновационного процесса, что особенно важно на ранних этапах. Метод интегрированной поэтапной оценки инновационных проектов позволяет скорректировать риск и определить влияние неконтролируемых факторов на конечный результат проекта. Такой подход создает возможность рассмотреть изменение различных взаимосвязанных параметров проекта при динамической модификации сценария его развития. Например, можно определить влияние изменения сроков реализации проекта или увеличения поэтапного вложения ресурсов на финансовый результат. С позиции повышения коммерческой успешности можно оценить целесоо-

---

30. O'Connor G. C., Ravichandran T., Robeson D. Risk management through learning: Management practices for radical innovation success// The Journal of High Technology Management Research. 2008. Vol. 19. № 1. P. 70–82.

бразность увеличения ресурсов для сокращения сроков реализации проекта или уменьшения его рисков, проанализировать последствия внесения изменений в планируемое распределение ресурсов, сделать обоснованную оценку портфеля инновационных проектов. Таким образом, предлагаемый нами алгоритм стратегии поэтапного финансирования инновационных проектов способствует повышению их коммерческой успешности.

**Ю. ЕМЕЛЬЯНОВ,**

генеральный директор Международного НИИ проблем  
управления

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В АВИАСТРОЕНИИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Анализируются основные тенденции развития государственно-частного партнерства в одной из самых приоритетных областей промышленности Европейского союза — в авиастроении. Рассматриваются основные этапы создания и развития мирового лидера в этой отрасли — Европейской авиационной, оборонной и космической компании EADS, созданной Францией, ФРГ и Испанией в 1970 г., а также связи этой компании с российским авиастроением.

**Ключевые слова:** *государственно-частное партнерство, Европейский космический и оборонный концерн, Российская объединенная авиастроительная корпорация.*

### **ГЧП как форма сочетания государственной экономической активности и частной инициативы**

В активно развивающихся странах ЕС регулярно ощущается недостаточность государственного финансирования крупных инвестиционных проектов, реализация которых вследствие их масштабности и социальной значимости не может быть передана во власть одних только рыночных механизмов. Таковы, например, проекты, касающиеся сфер национальной безопасности, топливной промышленности, энергетической и транспортной инфраструктуры. В каждой из этих отраслей необходим постоянный контроль государства — за качеством предоставляемых услуг, за тарифной полити-



кой, за соблюдением правил безопасности, регламентацией конкуренции и т.д. Именно в этих сферах, нуждающихся в контроле со стороны государства и не обеспечивающих быструю отдачу вложенных средств, в экономике промышленно развитых стран стало развиваться государственно-частное партнерство (ГЧП). По существу, переход к ГЧП означает частичную передачу на установленный срок частному сектору некоторых разрешенных законодательством и оформленных соответствующим контрактом функций государства.

Сегодня существует множество определений ГЧП. Европейская комиссия, например, определяет ГЧП как соглашение между государством и бизнесом кооперировать усилия по достижению общих (или совместимых) целей. При этом общими становятся ответственность, власть, ресурсы, риски и, в идеале, выгоды от реализуемого проекта. При всем разнообразии определений под ГЧП чаще всего понимается партнерство между государственным и частным секторами по достижению общих целей в рамках отдельных проектов (например, инфраструктурных) и совместному распределению рисков при их реализации.

Создание ГЧП предполагает, что инициатором сотрудничества является государство, которое приглашает частных инвесторов принять участие в реализации общественно значимых проектов. Именно долгосрочные цели и задачи государства, проблемы и сложности, порождаемые его обязательствами перед обществом (прежде всего налогоплательщиками) и возрастающими потребностями населения, должны лежать в основе партнерских инициатив государства. Частный сектор обычно только откликается (возможно, и в интерактивном режиме) на эти инициативы. Инициативы же государства должны быть подкреплены определенными гарантиями эффективности предстоящего партнерства на всем протяжении его жизненного цикла. Именно здесь, в сочетании качественного решения стратегических задач зоны государственной ответственности и обеспечения их

инвестиционной привлекательности для частного сектора, лежат корни проблематики эффективности государственно-частного партнерства<sup>1</sup>.

Эффективность альянса в форме ГЧП обеспечивается не столько прямым сложением финансовых ресурсов на условиях софинансирования, сколько максимально полным использованием уникальных возможностей каждого из участников проекта и совокупным сокращением рисков. Государство, вступая в союз с бизнесом, как правило, получает не только снижение нагрузки на бюджет, но и более гибкую и действенную, чем традиционная бюрократия, систему управления проектом, корпоративный опыт и т.д. Государство пытается извлекать выгоду из знания рынка и деловых компетенций частных партнеров и, выполняя задачи в форме ГЧП, сокращать штаты администраций и одновременно находить заинтересованные административные единицы. Целью же частных партнеров в рамках ГЧП является увеличение или поддержка (по крайней мере в долгосрочном видении) перспектив получения прибыли, определенный набор гарантий и преференций. Кроме того, они стремятся оставаться конкурентоспособными и расширять бизнес, ищут также возможности распределения или сокращения рисков.

Лидерами в области использования ГЧП в Европе сегодня являются Великобритания, Франция, Германия. По данным компании PricewaterhouseCoopers, в 2008 – 2009 г. в мире было заключено свыше 200 сделок ГЧП на сумму около 62 млрд долл., из которых 152 проекта стоимостью 32 млрд долл. осуществлялось в Европе.

В настоящее время возникают и межгосударственные проекты ГЧП, инициируемые по линии Евросоюза. Примерами проектов ГЧП, реализуемых властями ЕС, являются: в Португалии – мост «Васко да Гама», в Греции – аэропорт Спата (Афины), мост на Коринфском канале и др.

---

1. Шарингер А. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен, 2004. № 2.

За последние 20 лет европейские страны накопили значительный опыт реализации ГЧП в аэрокосмической области. Ярким примером того, как непросто и неоднозначно складывается в этой области развитие отношений между государственными и частными секторами, является реализация европейской программы космической навигации Galileo. Первоначально планировалось, что общие государственные инвестиции стран-участниц составят 1/3 бюджета проекта; кроме того, государственное финансирование будет предоставлено на первом этапе эксплуатации системы. Остальные расходы предполагалось обеспечить за счет частных инвестиций, причем после ввода системы в эксплуатацию ответственность за её поддержание предполагалось возложить на частное предприятие, действующее в качестве концессионера. Бюджет проекта Galileo составил примерно 5 млрд евро.

Реализация программы началась в 2002 г. Однако через несколько лет стало ясно, что частный сектор Европы не готов взять на себя риски, связанные с инвестициями в систему, коммерческая окупаемость которой до сих пор представляется сомнительной, в особенности при наличии уже работающих в бесплатном режиме конкурентов. В итоге весной 2008 г. объединенная Европа приняла ответственность за создание космической навигационной системы целиком на себя.

Для России, на наш взгляд, особенно ценен европейский опыт развития авиастроения, активно использующий ГЧП для привлечения частного капитала в эту отрасль. Дело в том, что нашей стране сейчас остро необходима консолидация капитала в тех отраслях, которые еще можно спасти от отставания (в частности авиастроение) как потенциальных международных конкурентов. А для финансирования таких приоритетов нужно систематическое вливание бюджетных средств наряду с частными, чье поступление может быть обеспечено «хорошим инвестиционным климатом»<sup>2</sup>.

---

2. Р. Гринберг. Философия кубышки. Российская экономика: промежуточные итоги // Свободная мысль. Апрель, 2004.

## **EADS как эффективная форма ГЧП в европейской авиастроительной отрасли**

Наиболее впечатляющая история успеха ГЧП в европейском авиастроении началась в декабре 1970 г., когда французский государственный концерн Aerospatiale и объединение частных немецких авиастроительных фирм Deutsche Airbus создали консорциум Airbus Industrie. Год спустя к этому альянсу присоединилась испанская государственная компания CASA, а в 1979 г. — британская British Aerospace, вскоре полностью приватизированная.

В первые три десятилетия своего существования сегодняшний лидер авиастроения в Европе даже не был классической компанией с единоначалием и вертикальной структурой управления, а представлял из себя консорциум, т.е. достаточно аморфное «содружество» сначала трех, а затем четырех полностью самостоятельных учредителей, причем двое из них находились в руках государства, а двое других представляли частный капитал. В консорциуме приняли участие представители французского и германского капиталов (по 37,9%), английского (20 %) и испанского (4,2 %). В коммерческую эксплуатацию самый первый аэробус (широкофюзеляжный дальнемагистральный А300) был сдан в 1974 г.

В 80-х годах в столицах четырех задействованных в консорциуме государств осознали, что для него настала пора кардинальных перемен. Первоначальная организационная форма «вольного содружества» больше не отвечала потребностям времени: для повышения конкурентоспособности необходимо было оптимизировать производственные процессы, и прежде всего организационные структуры. Поэтому в 2000 г. все участники консорциума, кроме британцев, объединили многочисленные авиационные и военные производственные мощности: французский Aerospatiale, германские Dornier и Daimler и испанские Dassault Aviation (истребители) и Eurocopter (вертолеты), германский Eurofighter, производящий истребитель Turbopon, и европейский Airbus, выпускающей пассажирские лайнеры, — в единую Европейскую аэро-

космическую и оборонную компанию (European Aeronautic Defence and Space Company, сокращенно EADS). Airbus Industrie переименовали просто в Airbus и превратили в совместное предприятие концерна EADS и британской компании BAE Systems, которая получила долю в 20%. В 2006 г. англичане продали свою долю концерну E

ADS, после чего Airbus стал его стопроцентной дочерней компанией.

С момента своего создания и до октября 2007 г. EADS представлял из себя двойную организационную структуру во главе с двумя председателями правления и двумя соисполнительными гендиректорами (по одному из Франции и Германии соответственно). Их кандидатуры представлялись, по результатам соглашений, приведших к созданию EADS, основными акционерами компании – фирмами Lagardere (Франция) и Daimler (Германия). Похожим образом разделялось и влияние в совете директоров, где существовали два сопредседателя от этих стран. Такая структура была призвана обеспечить баланс власти Франции и Германии в управлении компанией. Из 11 членов совета директоров 5 представляли интересы германской стороны и 5 – французской. Кроме того, у корпорации были 2 штаб-квартиры – в Париже и в Мюнхене. Эта система эффективно работала до тех пор, пока у EADS все было хорошо. Когда компания в 2005–2006 гг. оказалась в кризисе (котировки акций обвалились почти на 40%), двойное управление стало мешать: вместо менеджмента в компании велись постоянные международные переговоры. Поэтому в 2007 г. акционеры компании приняли решение об изменении ее структуры с целью обеспечить единство руководства компанией, ее большую гибкость и управляемость. С этой целью как Франция, так и Германия, освободили по два своих места в совете директоров EADS в пользу независимых директоров, представляющих в том числе и интересы миноритарных акционеров.

Сегодня совет директоров EADS состоит из одиннадцати членов: председатель совета (Р. Грубе из ФРГ) и глав-

ный исполнительный директор (француз Л. Галлуа), назначаемые на основе совместного предложения Daimler (ФРГ) и Sogeaде (Франция); двух директоров, выдвинутых Daimler; двух директоров, выдвинутых Sogeaде; одного директора, выдвинутого испанской стороной – фирмой SEPI (это будет продолжаться до тех пор, пока акции SEPI будут составлять 5% или более от общего числа акций EADS, но в любом случае до годового собрания акционеров EADS, которое состоится в 2012 г.), а также четырех независимых директоров, совместно предложенных председателем и главным исполнительным директором и поименно утвержденных советом (сегодня к их числу относятся крупные европейские бизнесмены).

Сейчас EADS является второй в мире авиастроительной компанией (после Boeing). EADS объединяет целый комплекс промышленных, финансовых, научных, торговых и других компаний. Они действуют в десятках стран мира, в том числе в Китае, Индии, США, России и др.). EADS является единственным акционером (100 %) компании Airbus S.A.S., занимающейся производством пассажирских, грузовых и военно-транспортных самолетов. По состоянию на 2010 г. в EADS, более чем на 70 предприятиях, разбросанных по всему миру, работали около 130 тыс. человек.

Структура акционеров компании на момент ее создания выглядела следующим образом: по 30,07 % имели французский холдинг Sogeaде (доли по 50 % в нем имели компания Lagardere и правительство Франции) и германская компания Daimler; 5,48 % – испанский государственный холдинг SEP; 4,26 % - различные французские и германские компании, контракторы EADS; 30,1 % – частные акционеры. К 2010 г. в этой структуре существенно (до 44,15%) увеличилась доля частного капитала и, соответственно, до 22,46 % уменьшились доли Sogeaде и Daimler. Кроме того, 5 % составила доля российского Внешторгбанка, купившего акции EADS по решению Правительства РФ в 2006 г.

До начала мирового кризиса 2008 – 2009 гг. концерн EADS демонстрировал очень успешную работу. С момента

образования EADS европейские самолеты начали отвоевывать лидерские позиции у Boeing. В период с 2000 по 2008 г. аэробусов было заказано на 117 штук (или на 2%) больше, чем боингов; выполненных заказов у европейцев оказалось на 1,3% больше, чем у американцев.

Самой популярной моделью пассажирского лайнера является аэробус A320, разработанный еще в середине 1980-х. Именно самолеты этого семейства чаще всего строятся на заводах компании в Тулузе, Гамбурге, Севилье и Тяньзине. На август 2009 г. создано и доставлено заказчикам почти 4 тыс. таких лайнеров.

В 2001 г. на НИОКР в EADS было выделено 4 млрд евро, из них 1,9 млрд обеспечивалось за счет собственного финансирования. В 2007 г. собственные расходы концерна на НИОКР увеличились до 2,6 млрд евро. Портфель заказов компании увеличился до 340 млрд евро (против 263 млрд евро в 2006 г.). Центры инноваций EADS находятся в Париже, Мюнхене и Сингапуре. В них работают более 600 человек. Инновационные подразделения созданы на предприятиях концерна в Тулузе, Нанте, Гамбурге и Бремене, а также в Ньюорте и Филтоне (Великобритания), Сингапуре, Бангалоре (Индия). В 2003 г. EADS открыл свое представительство в Москве и вступил в качестве ассоциированного члена в Международный НИИ проблем управления (МНИИПУ) в Москве. Благодаря этому сотрудничеству EADS, при поддержке РАН, получил дополнительные возможности для совместного решения целого ряда тематических задач в различных областях науки и техники, а РАН, в свою очередь, сможет сотрудничать с научно-исследовательскими центрами и компаниями в составе EADS. При участии открывшегося в России технологического отделения EADS уже начата реализация ряда проектов с российскими институтами в области разработки материалов и технологических процессов, программного обеспечения, вычислительных методов и математического моделирования.

Сейчас концерн EADS сотрудничает с российскими фирмами в области космонавтики, военного авиа- и вертолетостроения. Надо особо подчеркнуть, что Россия очень заинтересована в EADS. Ликвидировать технологическое отставание от ведущих авиаконцернов самостоятельно российские производители пока еще не в состоянии. Реальной конкуренции аэробусам и боингам российские авиастроители составить не смогут еще продолжительное время. Получить же самые передовые технологии в гражданском самолетостроении Россия может, например, только объединившись с одним из гигантов мирового авиапрома.

В настоящее время EADS успешно преодолевает трудности, связанные с мировым экономическим кризисом и с проблемами по началу производства суперлайнера A380. Многие эксперты считают, что задержки были вызваны далеко не только расхождением в программном и финансовом обеспечении этого проекта, но и имеющимися сложностями в управлении транснациональной организацией, в которой работники порой не могут общаться на одном языке и пользоваться единой терминологией (хотя официальный список терминов и язык компании утверждены). Решив обезопасить себя от дальнейших промахов, вызванных несовершенством информационной инфраструктуры, в 2007 г. EADS объявила о создании собственной организации по информационному управлению, обслуживанию и снабжению. Ее целью стала интеграция развития, взаимодействия и поддержки всей ИТ-инфраструктуры концерна, в том числе и прикладных программ. Новый подход, по мнению руководства, сэкономит компании около 20% операционных издержек в год за счет повышения эффективности взаимодействия. Такой шаг — часть единой стратегии EADS по трансформации концерна в более цельную, сбалансированную компанию.

Кроме того, чтобы выдержать конкуренцию с Boeing, Airbus в 2007 г. принял план реструктуризации под названием Power-8, в соответствии с которым ему придется уволить 10 тыс. человек за четыре года, а также продать или закрыть



не менее шести заводов во Франции, Великобритании и Германии. В частности, план вывода предприятия из кризиса Power-8 предусматривает перегруппировку производства, расположенного в Германии, Франции, Англии и Испании. Предприятие по сборке самолета А320 из Тулузы перенесут в Гамбург, а завод в Тулузе будет специализироваться на производстве нового лайнера А380. В соответствии с этим планом концерн продаст 6 из 16 своих заводов. Таким образом, производственные мощности компании сократятся почти на треть. О продаже своих германских заводов в Аугсбурге, Нодернхаме и Фареле Airbus уже договорился. Покупателем этих предприятий станет немецкая компания ОНВ, согласившаяся заплатить за них 600 млн евро. А французские заводы авиаконцерна в Меольте и Сен-Назере скорее всего приобретет компания Latecoere, выложив за них примерно 300 млн евро. Если политики во Франции и Германии в целом с пониманием прореагировали на реструктуризацию концерна, то этого нельзя сказать о рабочих и профсоюзах. На четырех предприятиях концерна Airbus рабочие прекращали работу в знак протеста против плана. В ответ руководство концерна уверило, что прямых увольнений не будет, а будет реорганизация и перепрофилирование производства на продаваемых заводах под руководством новых фирм-владельцев. Наибольшие потери в этом вопросе придется на Францию — там будут уволены 4,2 тыс. человек, в Германии — 3,5 тыс., в Великобритании потеряют работу 1600 человек, а в Испании — 400. Впрочем, многие эксперты выражают сомнение, что принятых мер будет достаточно, и предостерегают в дальнейшем новые сокращения концерном Airbus рабочих мест.

В середине 2007 г. EADS принял программу двенадцатилетнего развития Vision 2020, в основе которой лежит простая цель: сделать концерн более сбалансированным и эластичным к нестабильному экономическому климату. Добиться этого планируют с помощью соблюдения «правила трех балансов». Во-первых, необходим баланс между ком-

мерческим авиастроением и другой деятельностью концерна, поскольку создание самолетов требует гигантских капитальных затрат и является очень цикличным бизнесом, с высокой зависимостью от курса доллара. Во-вторых, нужны меры по повышению баланса между производством и обслуживанием. Несмотря на устойчивую клиентскую базу, сектор услуг в доходах EADS составляет всего 10%; к 2020 г. эта цифра должна вырасти до 25%. В-третьих, требуется баланс между присутствием в Европе и во всем мире. Сегодня в Европе сосредоточено 97% персонала EADS; к 2020 г. 20% служащих и 40% мощностей должны находиться за ее пределами.

Одной из основных целей Vision 2020 является достижение баланса между гражданским и военным подразделениями компании. На сегодня на гражданское самолетостроение (Airbus) в EADS приходится 64% всех операций, в то же время на все остальные (космическое, оборонное, исследовательское и пр.) — оставшиеся 36%. У основного же конкурента компании Boeing 47% операций — это коммерческое самолетостроение, а остальное — это по большей части оборонные и исследовательские заказы.

Значительные трансформации ждут ИТ-инфраструктуру концерна — область, где за небольшие ошибки он заплатил огромными деньгами. Самый красочный пример — отсутствие должной координации программного обеспечения при создании аэробуса A380. Здесь предполагается поперечная интеграция всех поддерживающих функций и операционные улучшения для повышения эффективности. К 2012 г. такая политика должна сэкономить концерну 200 млн евро. Начало уже положено: с марта 2008 г. в EADS по трехгодичному контракту работают партнеры из DNV IT Global Service, которые изыскивают возможности развить эффективность информационной инфраструктуры всего концерна. ИТ-экспертиза с их стороны будет включать оценку текущих процессов, разработку плана действий, реорганизацию процессов, тренинги, управление изменениями, обучение управлению техническими требованиями. В самом разгаре и внедрение глобаль-

ной программы PHENIX. Ее название расшифровывается как «гармонизация, расширенная интеграция и высокое качество управления жизненным циклом». В качестве партнеров приглашены специалисты IBM и Dassault Systemes. Они должны будут интегрировать свои средства по проектированию изделий, цифровому производству и коллективным решениям в процессы управления жизненным циклом EADS. В 2010 г. EADS изменил структуру своего брэнда в целях создания единой концепции всех четырех подразделений EADS: компаний Airbus, Eurocopter и Astrium, чьи нынешние логотипы были изменены, а также Cassidian, раньше функционировавшего под названием Defence&Security. Данное решение воплощает идею Vision 2020, корпоративной стратегии EADS на ближайшие десять лет: усилить позиции каждого из четырех подразделений на рынке, наделить каждое из них индивидуальными особенностями, отражающими уникальность каждого бизнеса и единство консорциума.

## **Сотрудничество России с EADS**

Еще на стадии создания своей Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) Россия постаралась создать базу для будущего альянса с европейским EADS за счет своеобразного обмена активами. Продав EADS в 2005 г. 10 % акций НПО «Иркут» и позднее обещав конвертировать пакет в будущие акции ОАК, российские власти в 2006 г. приобрели (в собственность Внешторгбанка) небольшой пакет акций европейского концерна (5,25 %). Бумаги скупал на рынке ВТБ: EADS тогда потряс глубокий кризис, буксовали программы А-350 и суперлайнера А-380. ВТБ воспользовался почти 40%-ным снижением котировок EADS и к сентябрю собрал более 5% ее акций, потратив около 1 млрд евро. Россия хочет участвовать в управлении EADS и – если потребуется – готова собрать до 25%, заявлял помощник президента России Сергей Приходько. В конце 2007 г. акции EADS у ВТБ купил Внешэкономбанк за 995 млн евро. По перво-

начальному замыслу ВЭБ должен был передать эти акции Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК), однако сделка затянулась, а в июле 2010 г. председатель ВЭБа В.Дмитриев заявил, что переговоры по передаче ОАК акций EADS прекращены. Дело в том, что сейчас стоимость пакета ВЭБа в EADS составляет лишь 70 % от суммы, заплаченной за него банком. При этом все операции ВЭБа должны быть безубыточными.

Сделка по приобретению российским банком доли в EADS изначально европейским бизнес-сообществом была воспринята негативно. Однако данные инвестиции позиционировались как портфельные, в связи с чем за рубежом ожидали перепродажи активов. Сегодня ВЭБ планирует уменьшить свою долю в активах EADS. Не исключено, что продать акции европейского концерна ВЭБ решил в связи с тем, что концерн не торопится развивать сотрудничество с ОАК, говоря о том, что более тесное сотрудничество с ОАК возможно только в отдаленной перспективе.

Осуществляя все это, Россия думала о партнерстве авиационных отраслей, которое может выразиться во взаимном приобретении акций EADS и ОАК. За обменом акциями должны были, по мнению России, последовать обмен технологиями и совместные проекты. Но, похоже, что европейцы к такому взаимопроникновению не готовы. Подобная стратегия получила их негативную оценку. Они восприняли ее как попытку российского государства проникнуть в святая святых европейских технологий и дали понять, что серьезные покупки или обмены с Россией в данной сфере одобрены не будут. По крайней мере, они и слышать не хотят о допуске российской стороны к вопросам управления EADS. Особое беспокойство в ЕС вызвал тот факт, что в роли покупателя выступило именно государство, тогда как российский частный бизнес чувствовал себя в отношении приобретения некоторых инновационных — для своих отраслей — активов более спокойно (в том числе и потому, что на покупку стратегических технологий или компаний он не претендовал).

**П. СИТНИКОВ,**  
кандидат экономических наук

## КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА РЕФОРМИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЕЙ РОССИИ

Рассматривается комплексный подход к оценке хода и результатов проходящих структурных реформ в инфраструктурных отраслях России. Проводится анализ ожидаемых и стихийных проблем в ходе реформирования, а также предлагаются рекомендации по их разрешению.

**Ключевые слова:** *реформирование, повышение эффективности, электроэнергетика, железнодорожный транспорт, газовая отрасль.*

Реформирование крупнейших инфраструктурных корпораций уже завершилось или находится на завершающем этапе. Перед научным сообществом в связи с этим встает вопрос формулирования оценки результатов проведённых преобразований. Это позволит выявить положительные результаты и просчёты принятых программ, а также проблемы, которые возникли в период проведения преобразований, что в совокупности определит перспективу развития инфраструктурных корпораций. Необходимыми факторами оценки реформирования должны быть сравнения положительных и отрицательных эффектов, возникших в результате перехода к новым моделям устройства отраслей народного хозяйства России.

### Подходы к оценке реформирования

Оценка хода и результатов реформ может быть комплексной и отраслевой (корпоративной). Комплексная оценка включает в себя ряд показателей хозяйственной деятель-

ности субъектов инфраструктурных отраслей. Это показатели финансово-экономической деятельности, такие как рентабельность, производительность, цена за услугу, численность сотрудников, инновационная и инвестиционная активность, рыночная капитализация, ВЭД; показатели социальной ответственности, характеризующиеся уровнем качества услуг и их доступностью для потребителя; технологические показатели, такие как надёжность и безопасность производства и распределения.

К отраслевой оценке мы относим сопоставление основных целей, поставленных перед реформой и зафиксированных в программах реформирования, с результатами реформирования. Другими словами, оценивается степень реализации поставленных задач.

Разные подходы к выбору моделей реформирования инфраструктурных корпораций<sup>1</sup> породили по существу аналогичные подходы к оценке реформирования.

Мы считаем, что комплексный подход позволяет более полно оценить эффективность результатов реформ, так как проводится анализ реформирования с точки зрения соблюдения интересов отрасли в отдельности и народного хозяйства в целом, в отличие от отраслевого подхода, при котором оценка проводится только исходя из интересов отрасли (корпорации).

## Реформа в электроэнергетике

В электроэнергетике структурная реформа завершилась в 2008 г. Ее достижением стало развитие конкуренции в сфере производства электроэнергии, вместе с тем инфраструктурные активы передачи электроэнергии и организации торгов остались под контролем государства. Эти активы выделены в процессе реструктуризации РАО «ЕЭС», главными целями которой было привлечение средств в отрасль на осно-

---

1. Волконский В.А. Ценовые и финансовые проблемы топливно-энергетического комплекса / В.А. Волконский, А.И. Кузовкин; Ин-т народнохозяйственного прогнозирования РАН, Ин-т микроэкономики. М.: Наука, 2008. С. 216–231.

ве частных инвестиций и повышение эффективности функционирования электроэнергетики.

Оценивая ход и последствия реформы РАО «ЕЭС» с позиций только отраслевого (корпоративного) подхода, можно прийти к выводу, что не все цели были достигнуты, но при этом был привлечён стратегический собственник, вложены значительные объёмы инвестиционных средств и получила развитие конкуренция, которая в среднесрочной перспективе вызовет рост эффективности функционирования электроэнергетики.

Переходя к комплексной оценке реформирования РАО «ЕЭС», рассмотрим некоторые положительные показатели функционирования инфраструктурного монополиста. К 2008 г. капитализация выросла до 50 млрд долл., в 2001 г. этот показатель составлял 4,8 млрд долл. Уровень рентабельности не опускался ниже 3,1%, составляя в среднем 7,5%. Темп роста производительности труда увеличился с 4,6% в 1998 г. до 11,6% в 2007 г.<sup>2</sup> В 2001 г. количество сотрудников составило 664,8 тыс. человек, а в 2007 г. – 469,6 тыс. человек. Экспорт электроэнергии составил 2,5% от общей выработки, а импорт – 0,7%.

Частные инвестиции привлекались в отрасль, но не в запланированных объёмах, составляя менее 50% от прогнозируемых показателей, что не позволяло повысить качество и надёжность производства и распределения электроэнергии по средствам модернизации и введения новых мощностей. Сейчас проблема износа основных фондов становится принципиальной, составляя 57,5%<sup>3</sup>. В связи с этим возникает риск резкого снижения безопасности генерации и транзита электроэнергии в среднесрочной перспективе.

Повышения эффективности также не произошло, о чём свидетельствуют крупнейшие аварии последних лет. 25

---

2. Годовой отчёт ОАО РАО «ЕЭС России», 2003, 2005, 2007.

3. Волконский В.А. Ценовые и финансовые проблемы топливно-энергетического комплекса / В.А. Волконский, А.И. Кузовкин. Ин-т народнохоз. прогнозирования РАН, Ин-т микроэкон. М.: Наука, 2008. С. 132.

мая 2005 г. в Москве произошла авария на электроподстанции № 510 «Чагино», в результате которой 2 млн человек в Москве и Подмоскowie, а также в других близлежащих областях оставались несколько часов без электричества. 17 августа 2009 г. произошла техногенная катастрофа на Саяно-Шушенской ГЭС <sup>4</sup>, в результате которой погибли 75 человек, нанесён ущерб в размере 7 млрд руб. Были отключены от электроснабжения 5 заводов, ряд угольных шахт, нарушилось электроснабжение в Алтайском крае, Кемеровской области, Республике Хакасия, Новосибирской и Томской областях.

Причинами аварий стали: высокий износ оборудования; непрофессионализм руководства, пришедшего в процессе проведения реформы электроэнергетики; нарушения в области оперативного технического контроля.

Причины недостаточного уровня привлечения частных инвестиций мы видим в строгом контроле за тарифами со стороны Правительства РФ, а также вследствие низкой отдачи на капитал. Данная проблема встаёт чрезвычайно остро, так как необходима технологическая модернизация электроэнергетики, а частные инвесторы не имеют возможности привлечения необходимого объёма кредитных или собственных нераспределённых средств в условиях неопределённости, которая была обусловлена финансово-экономическим кризисом 2008 – 2009 гг., а также его последствиями в настоящее время.

В результате комплексной оценки реформирования электроэнергетики в России 2001 – 2008 гг. можно сделать следующие выводы:

- 1) потеряна системность и надёжность производства и транзита электроэнергии;
- 2) интересы отдельных хозяйствующих субъектов электроэнергетики преобладают над отраслевыми и общественными;

---

4. Financial Times, August 17, 2009.



3) усложнится контроль государственных органов власти за отрасль в связи с увеличением количества хозяйствующих субъектов;

4) цена будет расти, во-первых, по причине острого дефицита инвестиций; во-вторых, на каждом промежуточном этапе цикла услуги отдельные компании будут устанавливать свою маржу, что увеличит отпускную цену;

5) возникает риск снижения конкурентоспособности российского производства с ростом цены на электроэнергию.

Таким образом, прошедшая реструктуризация отрасли привела к смене существовавшего порядка, но поставленные цели не были выполнены, что не только не разрешило существующих проблем, а усугубило их и породило ряд новых. В дальнейшем при стратегическом управлении отрасль необходимо будет решить проблемы привлечения инвестиций, снижения монополизма инфраструктурных субъектов рынка, реструктуризации издержек с целью снижения себестоимости генерации и диспетчеризации. Если в среднесрочной перспективе будет разрешён круг данных проблем, то в ближайшие 10–20 лет эффект от реформы будет положительным.

### **Преобразования в газовой отрасли**

В газовой отрасли проходили постепенные преобразования «Газпрома», основной целью которых было улучшить финансовые показатели, а также оптимизировать структуру монополиста. В результате преобразований были выделены из состава и приватизированы непрофильные активы. К профильным активам стали относиться хозяйствующие субъекты, основной деятельностью которых является разведка, добыча и реализация газа, нефти, а также производство электроэнергии.

Если проводить отраслевую оценку, то можно заключить, что цели корпорации были достигнуты. Структура монополиста была усовершенствована, развитие получили энергети-

ческие активы, основной деятельностью которых была добыча и транспортировка газа и нефти, а также генерация электроэнергии для реализации на оптовом и розничном рынках электроэнергии. Повысилась финансовая и информационная прозрачность, так как в обязательном порядке стали публиковаться ежегодные (ежеквартальные) корпоративные отчёты, бухгалтерские балансы и отчёты по МСФО на официальном сайте газового монополиста и его дочерних компаний.

Улучшение финансовых показателей корпорации удалось достичь, но в период мирового финансово-экономического кризиса произошло обрушение цены за акцию «Газпрома», что снизило капитализацию на 73% и усложнило реализацию стратегических проектов по добыче и транспортировке газа. Причиной этому стал экономический спад в России и Европе, что привело к снижению спроса на энергоносители.

Анализ хозяйственной деятельности «Газпрома» первых двух кварталов 2010 г. позволяет сделать вывод, что постепенно происходит экономическое оздоровление производства газа в России и странах ЕС, так как растёт спрос на него, увеличивается выручка и размер чистой прибыли монополиста.

В результате комплексной оценки периода экономических преобразований «Газпрома» нами выявлены положительные тенденции в ряде показателей. За 2002–2009 гг. ежегодный темп роста производительности труда составил в среднем 3%; рентабельность на собственный капитал была положительной и составляла в среднем 7,1%; в 2009 г. объём инвестиций превысил аналогичный показатель 2002 г. в 4,4 раза; росли показатели дохода и чистой прибыли; численность сотрудников основных обществ «Газпрома» по добыче, транспортировке, хранению и переработке газа сократилась на 12,7%.

Но в то же время остаётся неразрешённым ряд вопросов, включающих высокие административные затраты, ужесточение порядка взимания платежей и погашения дебиторской задолженности, а также удержание доли европейского рынка газа. Наряду с этим остаётся высокий уровень износа основ-

ных фондов «Газпрома» (62%), по этой причине происходят сбои в газотранспортной системе.

С нашей точки зрения, проблема расчётов по дебиторской задолженности, в особенности это касается стран СНГ, носит политический характер: возникающие задолженности регулируются на взаимовыгодных основаниях, что порой вызывает общественный резонанс, так как корпоративные интересы могут расходиться с общественными. Доля европейского рынка может в ближайшем будущем снизиться, но незначительно, так как Россия является основным импортёром природного газа в Европу, поставляя в некоторые страны (Финляндия, Болгария) до 100% их общего потребления газа.

Проанализировав результаты комплексной оценки преобразований «Газпрома», можно сделать следующие выводы:

1) финансово-экономический кризис значительно ослабил финансовую устойчивость корпорации, но в 2010 г. возобновился спрос на газ, что привело к росту показателей доходности;

2) цены на газ в ближайшие годы будут расти;

3) сформировалась и укрепилась высокая зависимость цен на газ от мировых флуктуаций цен на энергоносители, при этом внутренние цены зависят от внешних;

4) не разрешен ряд принципиальных проблем, решение которых позволит провести реструктуризацию затрат и снизить себестоимость добычи и производства газа внутри страны;

5) отрасль остаётся высокомонополизированной;

6) ориентация монополиста на удовлетворение корпоративных интересов, а не общеэкономических, что носит крайне негативный характер.

## **Реформирование железнодорожного транспорта**

Реформирование железнодорожной корпорации «РЖД» началось в 2001 г. и проходило по модели построения вертикально интегрированной монополии с наличием конкурен-

ции. В результате преобразований активы компании были разделены по функциональному признаку на инфраструктурные и потенциально конкурентные. Так же был открыт доступ для частных компаний, которые могли осуществлять грузовые перевозки, оплачивая доступ к государственной инфраструктуре. Пассажирские перевозки, в частности пригородные, остаются под полным контролем государства, так как они являются нерентабельными и субсидируются доходами от грузовых перевозок, осуществляемых «РЖД».

Цели, поставленные перед реформой, заключались в проведении реструктуризации, внедрении конкуренции в потенциально конкурентные сегменты рынка, от чего в результате ожидалось повышение эффективности функционирования отрасли в целом. Цели были достигнуты с положительным результатом. Увеличилось количество конкурирующих компаний, изменилась структура корпорации «РЖД», были привлечены средства для реализации инвестиционной и инновационной программы развития железных дорог.

Негативное влияние на ход и результаты реформы оказал финансово-экономический кризис, затруднив проведение приватизации активов монополиста. Но в 2010 г. началось восстановление финансово-экономических показателей<sup>5</sup>. Продолжается программа оптимизации структуры компании, выделяются и продаются непрофильные активы.

Комплексная оценка монополиста позволяет сформулировать некоторые итоги реформирования. Финансовые и экономические результаты были возрастающими вплоть до 2008 г. За период 2004 – 2009 гг. грузооборот увеличился на 21,2%, а пассажирооборот – на 25,5%; росла доходность от пассажирских перевозок; снизился уровень аварийности перевозок; возросла заработная плата и социальные отчисления. Рентабельность была положительной и составила в среднем 3%; вложение инвестиций увеличилось в 2009 г. по сравнению с 2004 г. более чем на 200%; ежегодный средний темп роста

---

5. Отчёт о прибылях и убытках за период с 1 января по 30 сентября 2010 г. ОАО «РЖД».

производительности труда составил 8%, а также произошла оптимизация количества персонала: за период 2005 – 2009 гг. численности сотрудников компании снизилась на 31%.

Произошло повышение качества предоставления услуг и их доступности за счёт более высокого уровня сервиса инфраструктуры. Произошла модернизация вокзалов, станций, прилегающих территорий, были улучшены условия перевозок. Пассажиры получили возможность регистрировать приобретение услуги в электронном виде через всемирную сеть Интернет и производить оплату в безналичной форме. С 2003 г. по 2009 г. доля общих перевозок, осуществляемых независимыми операторами, выросла с 28,7% до 48,5%, что свидетельствует о снижении монополизации отрасли.

Но наряду с этим в «РЖД» были выявлены определённые проблемы. Растущая доходность была обусловлена, в частности в 2008 г. и в 2009 г., ростом тарифов. Причина увеличения темпа роста тарифа кроется в том, что в тариф закладывается инвестиционная составляющая, а объём инвестиций в значительной мере формируется за счёт собственных средств «РЖД». Темп роста производительности труда характеризовался интенсификацией труда.

Комплексная оценка позволяет выйти за рамки отраслевой оценки и критически оценить полученные результаты реформирования, поскольку хозяйствующие субъекты инфраструктурных отраслей должны быть рассмотрены как с точки зрения интересов отрасли, так и всего народного хозяйства.

Подводя итог, можно заключить следующее: подход к оценке экономических процессов, происходящих в различных отраслях российской экономики, во многом определяется субъектами оценки, т.е. различными представителями экспертных групп. Для того чтобы оценка носила характер полноты и точности, необходимым является определение широкого круга параметров, составные части которых предстоит анализировать, и прогнозировать их дальнейшее воздействие на корпорацию, отрасль, национальную экономику.

**А. КУЗНЕЦОВ,**

аспирант Института экономики РАН

## РОЛЬ КОНФЛИКТА В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ НОВОГО ЗНАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Создание нового знания представляет собой одну из ключевых стратегических способностей современной компании. Однако современная экономическая наука и управленческая практика еще пока не научились управлять этим процессом, а также и знанием в организации в целом. Организационное знание в силу своей сложности не поддается прямому воздействию. Поэтому целесообразно изучить взаимосвязь знания и конфликта в организации, чтобы попытаться влиять на процесс создания нового знания опосредованно через конфликт.

**Ключевые слова:** *конфликт, управление знанием.*

Конфликт и организационное знание — два явления, существующие параллельно в одном и том же организационном дискурсе. Определяя сущность конфликта, многие авторы<sup>1</sup> выделяют взаимодействие как его важнейшую характеристику. Одновременно с этим взаимодействие или коллективный характер являются отличительной чертой и процесса создания нового знания в организации. Этот факт позволяет поставить вопрос о существовании взаимосвязи между этими двумя организационными феноменами.

Конфликт стал предметом пристального изучения современной науки сравнительно недавно. Большинство авторов<sup>2</sup>

---

1. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта: Россия на пути преодоления кризиса. М.: Аспект Пресс, 1995; Хасан Б.И. Психотехника конфликта и конфликтная компетентность. Красноярск, 1996.

2. Гришина Н.В. Психология конфликта. Санкт-Петербург, Питер Пресс, 2007; Светлов В.А., Семенов В.А. Конфликтология. Санкт-Петербург, Питер Пресс, 2011.

сходятся в том, что современная теория конфликта начала складываться с середины XX в., прежде всего благодаря усилиям таких авторов, как Г. Зиммель, Л. Козер, К. Левин, Р. Дарендорф и М. Дойч. Ставшее классическим определение конфликта Л. Козера <sup>3</sup> определяет его как «борьбу за ценности, возникшую из-за притязаний на ограниченные возможности достижения статуса, власти и ресурсов». Конфликт рассматривался с различных сторон, различными научными дисциплинами, на различных уровнях. Были разработаны классификации конфликтов. Наибольшее распространение из них получили типология Р. Дарендорфа и типология М. Дойча. Так, Р. Дарендорф классифицирует конфликты по источникам их возникновения, по социальным следствиям, по масштабности, по формам борьбы, по направленности, по условиям их возникновения, по отношению субъектов к конфликту и по используемой сторонами конфликта тактике. В свою очередь, М. Дойч разделяет конфликты по сферам жизни общества и деятельности человека, по причинам и по субъектности. Для целей данной работы наиболее перспективной выглядит типология М. Дойча на основе различных сфер деятельности людей. Трансформировав ее, можно выделить конфликт на уровне организации в качестве самостоятельного предмета исследования.

В литературе существует множество различных определений конфликта на уровне организации. В англоязычной литературе наибольшее распространение получило определение конфликта как ситуации, в которой один индивид или группа индивидов воспринимают свои цели, ценности или взгляды находящимися под угрозой со стороны другой взаимосвязанной стороны<sup>4</sup>. В отечественной литературе конфликт в организации часто трактуют в том же ключе.

---

3. Coser L. The Functions of Social Conflict. London, 1968. P. 8.

4. Pondy L.R. Organizational conflict concepts and models // Administrative Science Quarterly, 1967. No. 12. С. 296–320; Thomas K.W. Conflict and Conflict Management: Reflections and Update // Journal of Organizational Behavior, Vol. 13. 1992. No. 3. С. 265–274; Wall J.A., Callister R.R. Conflict and its management // Journal of management, Vol. 21. 1995. No. 3. С. 515–558.

Хотя можно встретить и другие определения. Например, В.А. Светлов и В.А. Семенов<sup>5</sup> трактуют конфликт в контексте стемного подхода как дисбаланс внутренних и/или внешних отношений системы.

Управление организационным знанием – еще более молодое направление современной экономической мысли. Оно начало формироваться всего чуть более двух десятилетий назад, но проделало за это короткое время значительный путь развития. Становление этой парадигмы во многом связано с появлением ресурсной теории в стратегическом менеджменте и с общим увеличением значения нематериальных активов предприятия. Наиболее значительный вклад в развитие управления знаниями внесли такие зарубежные авторы, как К. Вииг, И. Нонака, Т. Давенпорт, Л. Прусак и Д. Тис. Среди отечественных авторов стоит отметить работы Б.З. Мильнера Б.З., Е.В. Попова, В.Н. Голубкина, Т.М. Орловой и А.А. Гапоненко<sup>6</sup>.

Знание в условиях современной экономики становится одним из основных стратегических ресурсов предприятия. Б.З. Мильнер<sup>7</sup> определяет его как «практическую информацию», используемую сотрудниками и руководством предприятия для решения оперативных и стратегических задач. Кроме того, в более широком смысле он относит к знанию «любое слово, факт, пример, событие, правило, гипотезу или модель». Управление знаниями представляет собой ключевую функцию в современной организации. Е.В. Попов и М.В. Власов<sup>8</sup> определяют управление знаниями как «набор традиций, правил и механизмов управления знаниями на предприятии». Оно состоит из целого ряда ключевых этапов, таких, например, как сбор, сохранение, распределение и коммерциализация.

5. Светлов В.А., Семенов В.А. Конфликтология: Учебное пособие. Питер, 2011. С. 136.

6. Кузнецов А.В. Перспективная проблематика управления знаниями в публикациях российских ученых // Вестник Института экономики РАН. 2011. № 1.

7. Мильнер Б.З. Концепция управления знаниями в современных организациях // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1. С. 57–76.

8. Попов Е.В., Власов М.В. Институциональный анализ процессов производства новых знаний // Montenegrin Journal of Economics. 2006. No. 4. С. 135–146.



Создание нового знания или его приращение представляет собой один из ключевых этапов управления знаниями в организации. Е.В. Попов<sup>9</sup> понимает под ним «целенаправленную деятельность по накоплению и преобразованию практического опыта и информации в знание». Важной особенностью этого процесса является его коллективный и динамический характер. Приращение происходит в результате взаимодействия между различными членами организации – носителями индивидуального знания. Так, И. Нонака<sup>10</sup> отмечает, что создание нового знания – это динамичный процесс, представляющий собой диалог или социальное взаимодействие. Основу этого процесса составляют индивиды, но непосредственно новое организационное знание рождается прежде всего в результате их взаимодействия в контексте организации, которой они принадлежат. При этом происходит столкновение различных массивов индивидуального знания, и в результате его восприятия и трансформации под влиянием ограниченной рациональности каждого из членов организации возникают новые, уникальные массивы организационного знания. Организационное знание – это не просто сумма индивидуальных знаний отдельных членов организации. Организационное знание имеет синергический характер, когда сочетание знаний двух личностных массивов знаний дают больше, чем простую сумму. Причем организация является тем, во многом уникальным, местом, где такое приращение и мультипликация индивидуальных знаний становятся возможными. Нонака и Конно<sup>11</sup> используют для обозначения этого особого пространства специальный термин «ба». По мнению авторов, это именно то место, в рамках которого и происходит процесс управления знанием в орга-

---

9. Попов Е.В., Власов М.В., Веретенникова А.Ю. Функциональная классификация транзакционных издержек приращения знания // Вестник УГТУ-УПИ. 2010. № 2. С. 7.

10. Nonaka I. A dynamic theory of Organizational Knowledge Creation // Organization Science. 1994. Vol. 5 (1). С. 14–37.

11. Nonaka I., Konno N. The Concept of “Ba”: Building a Foundation for Knowledge Creation // California Management Review. 1998. Vol. 40. No. 3.

низации, в том числе самый важный его элемент — создание нового знания.

Изучение конкретных механизмов создания нового знания является одним из перспективных направлений проблематики управления знаниями. На сегодняшний день еще не существует конкретных рекомендаций и методик, способных дать практикующим руководителям хозяйствующих субъектов конкретные инструменты управления знаниями. Одновременно с этим потребность в таких инструментах, позволяющих ускорить и углубить существующие на предприятии практики знаний или сознательно направить инновационный процесс компании в желаемое русло, очень велика. Особенно это важно для хозяйствующих субъектов, действующих в условиях экономики знаний. Как отмечает Б.З Мильнер<sup>12</sup>, в последнее время знания получили решающее значение для тех организаций, «деятельность которых во все большей степени зависит от накопления и анализа информации, обучения персонала и усвоения новшеств».

Проблематика управления знанием вообще, и создания нового знания в частности, кроется в сущности самого феномена организационного знания. Большая часть массива знаний в организации принадлежит так называемому скрытому типу знаний. М. Полани<sup>13</sup>, характеризуя этот тип знаний, писал, что «мы знаем больше, чем можем сказать». Скрытое знание не поддается выражению с помощью слов, цифр или формул, оно неявно и проявляется в действиях или во взаимодействиях их носителей. Неявное знание с трудом поддается не только управлению, но и обнаружению. Тем не менее именно этот тип знания имеет особое стратегическое значение для компании на рынке. В этой связи стоит изучить возможность управления знанием не напрямую, в силу сложности предмета управления, а опосредованно через агента, который лежал бы на поверхности организационного дискурса в

---

12. Мильнер Б.З. Концепция управления знаниями в современных организациях. //Российский журнал менеджмента. 2003. № 1. С. 57–76.

13. Polanyi M. The tacit dimension. Gloucester, Mass., Peter Smith. 1983.

большей степени, чем организационное знание. В качестве такого агента может выступать конфликт в организации.

С момента своего зарождения конфликтология имеет ярко выраженный междисциплинарный характер. А.Я. Анцупов и А.И. Шипилов<sup>14</sup> выделяют 11 научных дисциплин изучающих конфликты (по мере убывания количества публикаций): психология, социология, политология, история, философия, искусствоведение, педагогика, правоведение, социобиология, математика и военные науки. В приведенном авторами списке отсутствует блок экономических дисциплин, и это симптоматично. Экономическая наука действительно не уделяла до сих пор изучению конфликта большого внимания, за исключением проблематики трудовых конфликтов, которые формально можно отнести к области экономических наук. Найти другие значимые проявления внимания со стороны экономики к проблематике конфликта достаточно сложно, хотя справедливости ради необходимо отметить, что и феномен трудовых конфликтов часто рассматривается с позиции социологии, а не экономической науки или теории управления.

В свою очередь, современная теория конфликта, при всей присущей ей многогранности, до последнего времени не обращалась к проблематике управления знаниями в организации. Рассматривая различные аспекты влияния конфликта на организацию, конфликтология не задавалась таким специфичным вопросом, как влияние конфликта на организационное знание.

Таким образом, конфликт в контексте управления знаниями до сих пор практически не рассматривался ни экономической теорией, ни конфликтологией.

Один из основных вопросов конфликтологии — это вопрос о том, какое влияние оказывает конфликт на организационный дискурс. Мнения конфликтологов по этому поводу разделились надвое. Одни считают, что конфликт спосо-

---

14. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: теория, история, библиография. М., 1996.

бен разрушить организационный дискурс или, по крайней мере, внести серьезный диссонанс в эффективность организационных процессов. По этой причине конфликты необходимо избегать, потому что они нарушают присущий организационной системе баланс сил. Другие считают, что конфликт способен оказывать позитивное влияние на организацию. При этом сам конфликт рассматривается как естественное явление, как состояние, в которое периодически входит организационная система. Избегать конфликты не следует, а надо видеть в них возможности, которые они открывают для развития организации. Применительно к управлению знаниями основной вопрос конфликтологии будет звучать так: «Насколько конфликты способствуют или ограничивают процессы создания нового знания в организации?» Исходя из этого вопроса, можно сформулировать три основные гипотезы, описывающие взаимосвязь между конфликтом, с одной стороны, и организационным знанием, с другой.

Гипотеза 1.1: между конфликтом и знанием в организации существует позитивная корреляция. Данную зависимость ( $r$ ) можно выразить следующей формулой:

$$r_{c,k} > 0,$$

где  $c$  — уровень конфликтности в организации,  $k$  — интенсивность создания нового знания.

Другими словами, чем конфликтнее организационная атмосфера, чем чаще происходят конфликты в организации, тем больше знаний генерирует данная организация по сравнению с другой, с менее выраженным уровнем конфликтности. Таким образом, конфликт может быть использован как активный элемент в системе управления знаниями в организации.

Гипотеза 1.2: между конфликтом и знанием существует негативная корреляция.

$$r_{c,k} < 0.$$

В соответствии с этой гипотезой конфликт может оказывать разрушающее воздействие на практики знаний в организации. Это означает, что чем меньше конфликтов случается в

организации, тем интенсивнее и эффективнее может происходить процесс создания нового знания в организации, и конфликты в организациях, для которых инновации и новые знания являются решающими факторами в конкурентной борьбе, необходимо избегать.

Гипотеза 1.3: между конфликтом и процессом создания нового знания в организации нет взаимосвязи.

$$r_{c,k} = 0$$

Помимо установления самого факта существования взаимозависимости между конфликтом и знанием в организации необходимо также в дальнейшем выяснить направленность или причинно-следственную связь этого взаимодействия. Взяв за основу в качестве рабочей гипотезу 1.1, можно сформулировать три следующие гипотезы, описывающие направленность взаимосвязи знания и конфликта.

Гипотеза 2.1: знание является функцией конфликта. Другими словами, конфликт является своего рода триггером создания нового знания в организации. Это означает, что увеличивая или снижая уровень конфликтности в организации, можно управлять степенью интенсивности процесса создания нового знания:

$$f: c \rightarrow k.$$

Гипотеза 2.1: процесс создания нового знания сопряжен с возникновением конфликтов в организации. В этом случае конфликт является следствием процессов создания нового знания в организации. Другими словами, создавая новое знание, вовлеченные в это взаимодействие индивиды конфликтуют друг с другом.

$$f: k \rightarrow c.$$

Таким образом, конфликт в организации является функцией или следствием процесса создания нового знания в организации.

Гипотеза 2.3: между конфликтом и знанием существует взаимозависимость. Оба феномена могут влиять друг на друга, и постоянной направленности причинно-следственной связи между ними не существует. Конфликт и знание могут в рав-

ной степени быть как причиной возникновения друг друга, так и следствием.

$$f: c \rightarrow k \text{ и } k \rightarrow c$$

Для проверки рабочих гипотез 1.1 – 1.3 предлагается исследовать две группы предприятий. В первой контрольной группе будут сосредоточены компании с относительно низким уровнем интенсивности генерации нового знания. Т. Хатзичроноглу<sup>15</sup> относит к низкотехнологичным компаниям предприятия в таких отраслях, как бумажная, текстильная, пищевая, деревообрабатывающая и мебельная промышленность. Во второй группе, напротив, будут представлены инновационные предприятия с высоким уровнем интенсивности генерации новых знаний. Если верна гипотеза 1.1, то у компаний первой группы уровень конфликтности, выраженный, например, в количестве конфликтов за единицу времени, должен быть ниже, чем у компаний второй группы. Если в результате исследования будет выявлена обратная зависимость, то верна гипотеза 1.2. Если зависимость не удастся доказать таким образом, то подтвердится гипотеза 1.3. В будущем, помимо установления существования самой взаимосвязи между знанием и конфликтом в организации, необходимо изучить направленность этой взаимосвязи и проверить верность гипотез 2.1, 2.2. и 2.3., а также глубже понять механизм взаимосвязи между конфликтом и знанием в организации с целью создания соответствующих методик управления знаниями.

---

15. Hatzichronoglou T. Revision of the High-Technology Sector and Product Classification // OECD Science, Technology and Industry Working Papers. 1997/2. OECD Publishing.

**О. БАШКИРОВА,**

аспирантка Государственного университета управления

## РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КАПИТАЛА В СТРУКТУРЕ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Возрастание роли интеллектуального капитала в производственном процессе в новой экономике вызвало значительные изменения в науке управления. Необходимость управлять нематериальными ресурсами компании находит свое отражение в выделении понятия «организационный капитал». В статье рассматриваются основные подходы к определению этого сложного понятия и его роли в повышении адаптационных способностей корпорации.

**Ключевые слова:** *интеллектуальный капитал, организационный капитал, инновационная матрица, когнитивная система организации, сетевое взаимодействие.*

Научно-техническая революция середины XX в. произвела качественный скачок в структуре и динамике развития производительных сил. Коренная перестройка технических основ материального производства на основе превращения науки в ведущий фактор производства предъявляет совершенно новые требования к управлению как самостоятельной дисциплине.

Увеличение интеллектуального потенциала в области проектирования, технологических разработок, активного обмена ими и их внедрения приводит к необходимости управления активами, не имеющими под собой материальной основы.

Организация использования интеллектуальных ресурсов относится к разряду наиболее сложных задач современного менеджмента, решение которых требует «..формиро-

вания специфических подходов к управлению, способствующих созданию, распространению и продуктивному применению знаний»<sup>1</sup>.

В 1969 г. впервые в научной переписке Дж. К. Гэлбрейтом вводится термин «интеллектуальный капитал» в значении «интеллектуальная деятельность». Более практический подход демонстрирует Э. Брукинг, определяя интеллектуальный капитал как «...совокупность нематериальных активов, которые могут быть использованы для создания стоимости и без которых компания не может существовать и развивать конкурентные преимущества»<sup>2</sup>.

Отличительными чертами интеллектуального капитала являются нематериальная природа, ориентированность на результаты в будущем, неаддитивная природа и тот факт, что организация владеет капиталом лишь частично.

Накопление знаний об интеллектуальном капитале позволило к концу XX в. определить общие подходы к его структуре. Большинство исследователей выделяют в качестве составляющих интеллектуального капитала человеческий капитал; потребительский, или клиентский, капитал; структурный, или организационный, капитал, который и представляет ту часть интеллектуального капитала, что полностью принадлежит компании<sup>3</sup>.

Нематериальная составляющая организации в виде схем, процессов, практик может быть не менее четко определена, чем материальная часть, и приносить дополнительный доход при ее грамотном управлении.

Организационный капитал – это процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, патенты, бренды, культура организации, взаимоотношения с клиентами<sup>4</sup>.

---

1. Управление знаниями в инновационной экономике / Под ред. Б.З. Мильнера. М., 2009. С. 3.

2. Инновационное развитие / Под ред. Б.З. Мильнера. М., 2009. С. 308.

3. Управление знаниями в инновационной экономике / Под ред. Б.З. Мильнера. М., 2009. С. 108.

4. Мильнер Б.З. Нематериальные активы компании // Проблемы теории и практики менеджмента. 2008. № 3. С. 110.



Организационный капитал — специфическая нематериальная структура компании, состоит из всех бизнес-процессов и систем, которые аккумулируют опыт и знания многих людей в течение многих лет.

Немаловажным при раскрытии понятия «организационный капитал» является понимание организации как открытой системы, когда компания рассматривается не как нечто изолированное, а во взаимосвязи с другими субъектами экономических отношений, но не в рамках национальной экономики, а в направлении нарастания связей компании и влияния среды на внутреннее «содержание» организации.

Целью рассмотрения организации как открытой системы применительно к нематериальной структуре компании является достижение синергического эффекта за счет оптимизации внутренних параметров (структуры, процессов) и внешних связей организации, принятия решений, ускоренной адаптации структуры управления к современной высокоподвижной внешней среде.

В терминологии Экономики Знаний все вышеперечисленные факторы представляют собой «систематические знания», т.е. знания систем, схем и методов, используемых для глубокого анализа причин, формулировки новых подходов и принятия альтернативных решений<sup>5</sup>.

Организационный капитал включает в себя:

- как нематериальная структура компании — организационные структуры, количество и качество деловых партнеров, наличие гибкой и эффективной деловой сети, качество сетевого взаимодействия;
- как менеджерская практика (основа бизнес-процесса) — схемы, методы, процессы, контракты на снабжение, сбыт и рекламу, бренд;
- как основа когнитивной системы организации — корпоративную культуру, процедуры преобразования

---

5. Инновационное развитие / Под ред. Б.З. Мильнера. М., 2009. С. 267.

неявных знаний в явные, преодоленные трудности и сделанные по этому поводу выводы, корпоративные информационные системы, базы данных, техническое и программное обеспечение, уникальные технические библиотеки;

- как система создания уникальной интеллектуальной собственности — авторские права, патенты, know-how, лицензии, товарные знаки, интеллектуальную собственность, заделы по новой продукции.<sup>6</sup>

Поскольку организационный капитал является сложно структурированным понятием, включающим в себя как материальную, так и нематериальную составляющие, большинство исследователей подходит к рассмотрению его с различных позиций, выделяя тот или иной параметр.

Наибольший эффект концепция организационного капитала дает при рассмотрении ее основных параметров в рамках концепций капитала и продуктивности, т. е. организационное поведение, организационная структура, корпоративная культура, климат, модели активности социализации должны способствовать повышению качества человеческого капитала и, как следствие, получению дополнительных экономических выгод от возросшей эффективности последнего.

Дж. Ф. Томер рассматривал роль организации в повышении экономической продуктивности производства, в усилении ее социальной функции, в удовлетворении нужд рабочих, в росте национального богатства.

На примере японских компаний (Toyota, Sony, Matsushita) и ряда американских институтов (3M, IBM, Hewlett-Packard), а также наиболее успешных спортивных команд было выявлено, что именно организация (ее структура, менеджмент, технологии, процессы) является ключевым фактором их успеха. Тем не менее этот фактор был мало изучен экономистами. Внутренние организационные отношения не рассматривались ортодоксальными теориями фирмы, и в

---

6. Там же. С. 316.

объяснении источников экономического роста организационный фактор принижался.

По Дж. Ф. Томеру, понятие «организационный капитал» включает в себя<sup>7</sup>:

изменения формальной и неформальной социальной среды отношений и источники активности внутри бизнеса;

изменения индивидуальных свойств, важных для функционирования организации;

аккумуляцию важной информации конкретных работников в конкретной ситуации.

Особое внимание Дж. Ф. Томер уделил организационному капиталу как источнику экономического роста организации, рассмотрев связь и соотношение продуктивности с внутренним организационным поведением.

Организационное поведение складывается из индивидуальных поведений и социальных процессов организации. Индивидуальное поведение и продуктивность труда, в свою очередь, определяются организационным климатом, структурой организации и процессом организационной социализации.

Взаимодействие человеческого капитала и формализованного знания (базы данных, информации, комбинации этих параметров) и образуют, с точки зрения автора, основу организационного капитала.

Л. Эдвинссон и М. С. Малоун также рассматривают организационный капитал с точки зрения повышения эффективности, но уже как «инструмент» (орудие труда). Авторы относят к нему технику, программное обеспечение, базы данных, организационную структуру, патенты и торговые марки «...и все то из организационных возможностей, что поддерживает продуктивность сотрудников»<sup>8</sup>.

Не так давно, в 2008 г., профессор А. Бонфур издал книгу: «Организационный капитал: моделирование, измерение и

---

7. *John F. Tomer. Organizational Capital: The Path to Higher Productivity and Well-Being. Praeger, 1987.*

8. *Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital. London, 1997.*

контекстуализация», где шестнадцатью экспертами организационный капитал был рассмотрен в рамках дискуссии об измерении и управлении им в условиях экономики знаний, с позиции распределения ресурсов между видами капитала.

А. Бонфур предлагает рассматривать организацию как открытую систему во взаимодействии с постоянно меняющейся средой. Здесь организационный капитал выступает как механизм принятия решений стратегического характера: «...капитальные ресурсы, используемые для повышения эффективности, равно как и прошлый успешный (формализованный) опыт, трансформируют знания в будущие продукты»<sup>9</sup>.

В том же ключе проводит анализ организационного капитала и Р.М. Грант. В его работе организационный (структурный) капитал выступает как часть ресурсов фирмы, позволяющих интегрировать факторы производства и труда, получать наибольшую выгоду от «их сотрудничества»<sup>10</sup>.

С точки зрения менеджмента организационный капитал – это бизнес возможностей, доступных через принятие решений, это практический комплекс того, что компания знает о ситуации (рынок), ресурсах (своих и конкурентов) и способах изменить их соотношение («...мы можем определить организационный капитал как институционализированное знание»)<sup>11</sup>.

Организационный капитал как инструмент и механизм создания инновационной среды фирмы нашел свое отражение в монографии университета Претории «Роль интеллектуального капитала в экономике знаний». Основной задачей капитала называется построение инновационной среды<sup>12</sup>, в которой работники предлагают решения, творят, делают ошибки, т.е. развиваются.

9. Bounfour A. Organizational Capital: Modelling Measuring and Contextualizing. Routledge, 2008. P. 20.

10. Grant R.M. The Knowledge-Based View of the Firm Oxford, 2003. P. 197.

11. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance Cambridge, 2009.

12. The Role of Intellectual capital in the Knowledge Economy // University of Pretoria//*upetd.up.ac.za/thesis/available/etd-02chapters 3– 4.pdf*.

Среда объединяет сети (внутренние и внешние), экспертизу, систему ссылок (базы данных). Структура этой среды должна содержать фильтр, отсеивающий стандартные ошибки. Доступные необходимые интеллектуальные ресурсы, система быстрого поиска информации, способность выбора необходимых знаний сотрудниками – это не просто база данных, а стратегический ресурс компании. В этом случае организационный капитал рассматривается как платформа инновационного развития компании, максимального использования потенциала сотрудников.

К.Е. Свиби разделяет организационный внутренний и внешний капиталы. Он определяет организационный капитал как «...внутреннюю структуру, включающую патенты, концепции, модели, компьютерные и административные системы». А «...внешняя структура содержит отношения с поставщиками и потребителями, бренд, торговую марку, репутацию или имидж фирмы»<sup>13</sup>.

Этот подход поддерживается и практиками. К примеру, маркетинговая группа Cordovangroup, специализирующаяся на знаниевом строительстве коммуникаций, считает, что структурный капитал состоит из внутренних и внешних элементов. При этом «...внутренний структурный капитал состоит из рабочих процессов и инструментов оценки, передачи знаний, патентов, инноваций и т.д. Внешний структурный капитал содержит такие понятия, как «бренд», «взаимоотношения с клиентами и поставщиками», а также «эффективные партнерские сети»<sup>14</sup>.

Для подхода, рассматривающего организационный капитал с позиций качества делового взаимодействия как платформу сетевого взаимодействия, характерен анализ итогов построения сети с точки зрения принятия конкретных решений, проведения бизнес-стратегии, бренд-стратегии, электронного маркетинга, (e-marketing), формирования бизнес-

---

13. Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-based Assets. San Francisco, 1997.

14. <http://www.cordovangroup.com>

культуры и бизнес-этики. В этом случае важным фактором успеха выступает правильный выбор сетевых партнеров.

Среди главных плюсов внешнего взаимодействия П.Г. Грей и Д.Б. Мейстер называют возможность обращения к экспертам при возникновении трудностей в производственном цикле<sup>15</sup>. В зависимости от поставленной задачи активизируется конкретный компетентный контакт с целью решения проблемы (без привлечения дополнительных сотрудников на постоянной основе).

М.Е. Портер также уделяет особое внимание вышеобозначенной внешней составляющей организационного капитала — деловым связям компании, поставщикам, покупателям, конкурентам.

Этот подход позволяет рассмотреть фирму «...как составную часть национального рынка, ее связи — как сотрудничество с национальным рынком»<sup>16</sup>.

Значительное число исследований, в той или иной степени касающихся организационного капитала, анализирует инфраструктуру человеческого капитала<sup>17</sup>.

В такого рода исследованиях организационный капитал рассматривается чаще всего с позиций формализации знаний и обмена ими в процессе социализации.

Исследователи, поддерживающие теории «learning by doing» (обучение от работы) — Б.Г. Бах и М. Горт, Л.Е. Йелль, — считают, что сотрудники компании непрерывно обучают друг друга в процессе производства, повышая тем самым качество человеческого капитала «...путями неявными, сложными для фиксации и понимания»<sup>18</sup>.

И. Нонако и Х. Такеучи в работе «Компания—создатель знания» сфокусировали внимание на механизмах интеграции

---

15. Gray P.H., Meister D.B. Knowledge Sourcing Effectiveness. *Management Science*, 2004. № 50(6). P. 824.

16. Porter M.E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New-York, 1980.

17. Brinker B. *Intellectual Capital: Tomorrow's Asset, Today's Challenge*. <http://www.cpavision.org/vision/wpaper05b.cfm>

18. Spender J.C. *Organizational capital concept measure or heuristic?* // <http://www.jcspender.com>. P. 5.

индивидуальных и организационных знаний<sup>19</sup>. Исследователи пришли к выводу, что создание организационного знания следует понимать как процесс, который усиливает создаваемые индивидами знания и трансформирует их в часть сети знаний всей организации.

Р.М. Грант, Д. Миддлтон и Д. Эвардс в теории социального капитала уделили внимание формализации индивидуального знания и сотрудничеству на основе деления последним. Основным итогом в этом случае становится доступность каждого индивидуального знания всем без исключения через процесс формализации и перевода его в организационное знание<sup>20</sup>.

Зависимость между обучением людей, системой формализации знаний и получением дохода от использования знаний изучал Л. Хотчкисс<sup>21</sup>: Автор рассматривал инвестиции в образование и получение дохода от использования полученных знаний, здравого смысла, связей, соединяющих эти процессы.

О. Швабэ рассматривает построение системы непрерывного обучения в компании — «обучающую инфраструктуру»<sup>22</sup>, а также вопросы минимизации издержек на обучение и увеличения вновь создаваемого знания для организации с позиций как отдельного сотрудника, так и организации. Иными словами, исследуется вопрос, кто в большей степени создает дополнительную стоимость (знание) — индивид или система обучения.

Достаточно часто организационный капитал рассматривается с позиций оценки вклада человеческого капитала в доход компании через изучение программных продуктов, используемых организациями. Например, А.С. Кесслер и

---

19. Nonaka I., Takeuchi H. The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create Dynamics of Innovation. New-York, 1995.

20. Bounfour A. Organizational Capital: Modelling Measuring and Contextualizing. — Routledge, 2008. P. 9.

21. Hotchkiss L. Effects of Training, Occupation, and Training- Occupation Match on Wage. //Journal of Human Resources, 1993. № 28 (3). P. 486.

22. Schwabe O. Masterclass E-learning strategy // Inside Knowledge Magazine. 2006. № 9.

С. Лифесман сделали «...попытку обозначить доход от человеческого капитала через программные продукты»<sup>23</sup>.

По мнению Б. Гейтса, «...компьютерные системы могут трансформировать все большее число работников в «менеджеров по знаниям»<sup>24</sup> путем улучшения информированности относительно выполняемых ими процессов. В результате совместного использования потенциала информационных технологий, творческого и инновационного потенциала людей в организации достигается синергический эффект.

С позиций отношений собственности организационный капитал изучали С. Боуман и Дж. Сварт. Согласно их определениям, если знание содержится только в голове конкретного сотрудника и не формализовано, то это — человеческий капитал. Если же интеллектуальной собственностью может пользоваться неограниченное или условно ограниченное число сотрудников, то это часть организационного капитала компании<sup>25</sup>.

Т.А. Стюарт специально выделяет знания компании, которые могут быть неоднократно использованы разными людьми в разных проектах — технологии, изобретения, данные, публикации, стратегия, культура, структуры и системы, организационные рутинные (каждодневная деятельность в процессах и процедурах) и определяет их как «организационное знание»<sup>26</sup>.

В целом исследования по теме «организационный капитал» были вызваны необходимостью более тщательного изучения адаптационных способностей фирмы, способностью повышения эффективности без дополнительных капитальных вложений при изменении структуры спроса, переориентировавшего производство от массового в сторону кастомизированного.

23. Bounfour A. Organizational Capital: Modelling Measuring and Contextualizing. — Routledge, 2008. P. 6.

24. Инновационное развитие / Под ред. Б.З. Мильнера. М., 2009. С. 276.

25. Bowman C., Swart J. Whose Human Capital? The Challenge of Value Capture. When Capital is Embedded // Journal of Management Studies, 2007. № 44(4). P. 488.

26. Stewart T.A. Intellectual Capital. London, 1997.



Основой для выделения понятия «организационный капитал» в самостоятельную категорию можно назвать следующие причины:

- НТП, его результаты – возрастание значения интеллектуального капитала и необходимость его формализации, управления им и использования в соответствии со стратегией развития корпорации;
- в рамках постнеоклассической науки (теория открытых систем) рассмотрение организации не как изолированной системы, а как составной части рынка во взаимодействии и взаимосвязи с другими участниками экономических отношений, достижение синергического эффекта от взаимодействия внутренних составляющих и окружающей среды корпорации;
- необходимость механизма извлечения прибыли из конкурентных преимуществ, накопленного опыта, социальной составляющей и знаний отдельных сотрудников корпорации;
- необходимость контроля за всевозрастающими потоками знаний в Новой экономике.

Организационный капитал является своего рода интерфейсом компании, это срез, в котором сходятся деятельность рядовых сотрудников, менеджерские практики, извлечение прибыли из опыта, взаимоотношения с клиентами, поставщиками, консультантами, институциональной средой. Он ответствен за составление инновационной матрицы (структурных подразделений компании, задействованных в процессе) и сетевое взаимодействие, т.е. привлечение сторонних экспертов и специалистов, а также построение механизма, обеспечивающего непрерывность инновационного потока.

Системный подход, позволяющий рассматривать организацию как динамично развивающуюся открытую систему, позволяет исследовать организационный капитал как ресурс инновационного развития корпорации, механизм снижения неопределенности окружающей среды путем накопления

информации и влияния на среду, формирования инновационного бренда, репутации фирмы.

Организационный капитал является, с одной стороны, когнитивной системой организации, т.е. инновационной обучающей средой, накопителем информации по бизнес-процессам, базой уникальной интеллектуальной собственности и создания уникального знания. С другой стороны, организационный капитал — это механизм, обеспечивающий гибкость структуры (через принятие решений), позволяющую вносить изменения и образовывать связи в зависимости от требуемых условий. Это основа современной корпорации, чуткая и гибкая система выживания организма в инновационной среде, своего рода «мозг» корпорации, трансформирующий знание в активно использующийся ресурс развития. При этом организационный капитал в современной корпорации выступает как механизм урегулирования интересов стратегического развития компании с текущими бизнес-процессами.



СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ  
РОССИЙСКОГО АПК

**И. БУЗДАЛОВ,**

академик РАСХН, главный научный сотрудник  
Института экономики РАН

## РОССИЙСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО НА ФОНЕ ГЛОБАЛЬНЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ\*

Автором критически оценивается проводимая в России аграрная политика. Анализируются исторические, идеологические корни и практические негативные последствия перекачки ресурсов как причины отставания сельского хозяйства и общего дисбаланса в экономике. Обосновываются направления преодоления этих последствий. Рассматриваются макроэкономические условия системной модернизации российского сельского хозяйства и включения его в современные мировые глобальные процессы социально-экономического развития.

**Ключевые слова:** аграрная политика, приоритет сельского хозяйства, модернизация, мировая агропродовольственная система, ВТО.

Многовековая история человеческого общества свидетельствует о том, что Россия почти перманентно не вписывается в общие закономерности эволюционного по своей природе глобального или планетарного мирохозяйственного процесса развития. То, по навеянному петровскими преобразованиями выражению Н.В. Гоголя, она уподобляется безответно несущейся куда-то «птице-тройке» или через реформы 60-х годов XIX и начала XX в. пытается решительно повернуть на

---

\* Статья подготовлена по результатам разработки проектов РГНФ № 10 – 02 – 00243а и № 11 – 02 00202а.

путь общечеловеческой цивилизации, то начинает проводить противоестественные, якобы исторические, преобразования, типа большевистских социалистических, насаждения нового, государственного крепостного права, многими бедами обрушившегося на и без того многострадальное российское крестьянство.

Обобщая эти подъёмы и падения, Е.И. Замятин писал: «Россия движется вперед странным, трудным путем, не похожим на движения других стран. Чуть забравшись вверх, она вдруг проваливается вниз... она движется разрушая»<sup>1</sup>. В этом своем движении страна «устремлена либо в своё прошлое, либо в будущее, умаляя *первостепенность*, более того, *самоценность настоящего*... Ныне Россия определяет свой национально-государственный маршрут, маневрируя среди глобальных айсбергов», смотря больше «в XX век (ключевое слово – «геополитика»)»<sup>2</sup>.

Исчерпывающую характеристику спонтанных или заранее задуманных странных маршрутов движения по ухабам и трясинам (вместо того чтобы идти по прямому пути реализации общечеловеческих ценностей, объективных законов развития природы и общества) в своеобразной сатирической (но зеркально отражающей действительность) форме дал великий диагност российских недугов и бед М.Е. Салтыков-Щедрин. Он называл эти кульбиты как «неудобные черты» организации российской общественной жизни, суть которых: «благодушие, доведенное до рыхлости, ширина размаха, выражающегося, с одной стороны, в мордобитии, с другой – стрельбой из пушек по воробьям, легкомыслие, доведенное до способности не краснеть лгать самым бессовестным образом. В практическом применении эти черты дают результаты весьма дурные, а именно: необеспеченность жизни, произвол, непредусмотрительность, недостаток веры в будущее»<sup>3</sup>.

---

1. Замятин Е.И. Избранное. М., 1989. С. 622.

2. Россия и современный мир. 2005. № 47. С. 6.

3. Салтыков-Щедрин М.Е. История одного города. М., 1972. С. 111.

Считается, что первоисточником и непосредственным двигателем процессов глобализации является культура, просвещение. Но если таковые признаки отсутствуют или «просвещение слишком рано приходит к народам младенческим и в гражданском смысле незрелым – продолжает писатель, – то практическая деятельность, присущая этим неудобным чертам, неизбежно приобретает некую «замысловатость» и сводится к тому, чтобы «сегодня одно здание на «песце» строить, а завтра, когда оно рухнет, начинать новое здание на том же песце возводить». Это, – с иронией обобщает автор, – «выступает как своего рода непреложный закон политической экономии во всех случаях, когда не науки, знания и просвещение, не трудолюбие, а невежество, тунеядство возводятся в принципы общественного развития»<sup>4</sup>.

И эта замысловатость, как мы видим, далеко не история. Бесспорно, процессы глобализации, включая сферы культуры, просвещения, государственного управления и т.д., сейчас в какой-то мере приближают Россию к следованию по пути современной мировой цивилизации, реализации общечеловеческих ценностей, объективных принципов экономической деятельности, обеспечения социальной справедливости, гражданских свобод и соблюдения прав человека. Но дистанция еще весьма значительна и в ряде направлений и сфер общественной жизни нередко возрастает.

Давно ли осуждалась советская гигантомания в сельском хозяйстве, а сейчас она принимает запредельные размеры и параметры, в частности в форме сверхкрупных агрохолдингов, этих современных латифундий. На практических последствиях все убедились в пагубности пресловутой перекачки (фискальных изъятий из сельского хозяйства созданного крестьянским трудом национального дохода в пользу государства и субъектов монопольного окружения отрасли), причем не только для самого сельского хозяйства, но и для общества в целом. Однако крестьянство все еще продолжает оста-

---

4. Там же. С. 164.

ваться под прессом этого перманентного бедствия, порождающего перекосы и диспропорции во всей экономике. И в целом современные процессы глобализации, её интегрирующие и унифицирующие функции пока мало влияют на изменения российской аграрной политики и экономики в сторону приближения их к общим принципам построения, к единым мировым стандартам и правилам деятельности всемирных и международных организаций, в частности ВТО, для вступления в которую по этим причинам страна 17 лет выступает в роли сомнительного просителя.

Возникает вопрос, а не являются ли для России эти крайние проявления, эта «замысловатость» какой-то фатальной неизбежностью или, наоборот, следствием, по словам В.И. Ленина, «паршивой российской обломовщины», предлагавшего поэтому, как это было в петровскую эпоху, «взять в учителя немцев»<sup>5</sup>. Ответ на этот вопрос очевиден, если отказаться от надуманной поклонниками старины, славянофилами и прочими, по выражению С.Ю. Витте, «старьёвщиками» легенды о якобы не подлежащей трансформации в русло общечеловеческих ценностей какой-то, чуть ли не данной Богом, окостенелой российской исключительности.

Считалось и продолжает считаться, что у России якобы особый путь развития или, по известному поэтическому выражению, у нее «особенная статья», в которую нужно только слепо верить, отбросив или отодвинув на задний план основополагающие законы развития природы и общества, объективные закономерности экономического развития, общие фундаментальные ценности и принципы человеческой жизнедеятельности.

Бесспорно, у России, как и у всякой другой страны или группы стран, есть какая-то региональная специфика, особенности менталитета людей. Но под прикрытием вообще *особого* пути (по пословице: «сами с усами») удобно оправдывать любые эксперименты над целой нацией, ее социаль-

---

5. Известия ЦК КПСС. 1990. № 4. С. 190.

ными группами, среди которых наиболее привлекательным для таких экспериментов веками оказывалось крестьянство. А когда обнаруживается провал и разрушительные последствия этих экспериментов и новаторских начинаний, то находятся объяснения, что во всем виновата не сама концепция особого пути, а ошибки и перегибы властных инициаторов их проведения. Еще более удобно вообще все сводить к умозаключениям об исторической необходимости волюнтаристских начинаний вроде советской насильственной коллективизации. Гигантомания, крутые революционные повороты и перевороты, великие переломы, прорывные замыслы и амбициозные проекты, стремление любой ценой быть первыми, грубый произвол или, наоборот, власть стихии и т.д. — все это из арсенала легенды об особом российском пути.

Надуманность этой легенды, стоившей России многих людских бед и материальных потерь, очевидна, и к ее приверженцам, по сути, было обращение Д. Медведева на юбилейной конференции, посвященной 150-летию Крестьянской реформы, как раз направленной на путь реализации общих законов и принципов цивилизованного устройства жизни общества, развития экономики. К сожалению, по инерции идеи, породившие указанную легенду, продолжают жить и овладевать если не массами, то умами людей, принимающих государственные экономические решения. Это, в частности, видно из заложенного в нынешней официальной экономической политике запредельного дисбаланса между господдержкой сельского хозяйства и масштабами пресловутой «перекачки», представляющего собой грубое нарушение объективных законов воспроизводственного процесса в экономике, ставящего российское крестьянство на грань выживания.

Идея «перекачки» как отражение социальной несправедливости и экономического произвола зародилась в абстрактных умозаключениях физиократов и получила свое законченное «научное» обоснование в марксистских построениях. Ее практическая реализация во всем объеме воплотилась в



так называемых «социалистических» преобразованиях сельского хозяйства, «чрезвычайщине», в мерах по взиманию «дани» с крестьянства, его военно-феодальной эксплуатации. В своем общем концептуальном построении «перекачка» исходила из определения крестьянства как второсортного, низшего, податного сословия, или, по умозаключению Ф. Энгельса, сообщества «варваров», этого, по его словам, самого «жалкого» класса, когда-либо оставившего свой след в истории человечества<sup>6</sup>. Построенная на такой антикрестьянской политике идея «перекачки», донорской роли сельского хозяйства не нашла спроса в странах, приверженных общечеловеческим ценностям. Но она прижилась в России на благодатной почве её особого пути. Эта идея составляла суть так называемого «закона первоначального социалистического накопления» и вытекающего из него произвольного набора принудительных и прочих внеэкономических мер по беспрецедентному по своим масштабам ограблению российского крестьянства. Разрушительные последствия такого утрюмбурчеевского следования по «особому российскому пути», причем не только для сельского хозяйства, не заставили себя ждать.

Люди, не утруждающие себя серьезным системным анализом, вслед за идеологами советского прошлого могут и продолжают импровизировать по поводу успехов сталинской индустриализации, достигнутой за счет этого ограбления. Но при этом поверхностные импровизаторы не хотят (или неспособны) понять, что вызванный «перекачкой» дисбаланс в общем социально-экономическом развитии страны, по справедливой, основанной на системных исследованиях происходивших процессов, оценке академика Ю.С. Пивоварова, нанес «страшный удар по человеку и привел страну к антропологической катастрофе. А тот тип индустриализации, который навязал стране Сталин, оказался тупиковым. По подсчетам ученых, если бы развитие России продолжалось так, как

---

6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 8. С. 208; Т. 38. С. 420.

оно шло с конца XIX в. и до 1917 г., то к 1940 г. она приблизилась бы к США»<sup>7</sup>.

О неизбежности общих провальных последствий «перекачки» для всего экономического, в том числе промышленного, развития страны предупреждал инициаторов дилетантских «исторических» решений Н.И. Бухарин. «Наивно полагать, — доказывал он, опираясь на объективные закономерности и взаимосвязи в экономике, — будто максимум годовой перекачки из сельского хозяйства в промышленность обеспечит максимальный рост индустрии. Наоборот, длительно наивысший темп получается при таком сочетании, когда промышленность поднимается на *активно растущем сельском хозяйстве* (курсив автора). В этом случае индустриализация вместо «паразитарного» процесса по отношению к деревне становится средством величайшего преобразования и подъема»<sup>8</sup>.

Вопреки этому большевистская власть продолжала не только наивно думать, но вопреки всякой логике вероломно действовать с одобрения приближенных к этой власти экономистов, в частности академика С.Г. Струмилина. Последний утверждал: «Наша задача не в том, чтобы изучать экономику, а в том, чтобы изменять ее. Нас не связывают никакие законы... Вопрос о темпах должны решать люди» (имелись ввиду большевистские деятели во главе со Сталиным). Как известно, волевые решения этих людей стоили России неисчислимых потерь и человеческих (особенно крестьянских) страданий и жертв.

В оправдание этих решений и тем самым в подтверждение якобы преимуществ советского социалистического пути его идеологи и пропагандисты особенно хвастались именно темпами роста индустрии, её количественными показателями, тем, что на основе этих «исторических» решений в стране добывалось в 5,1 раза больше железной руды и в 1,4 раза

---

7. Профиль. 2008. № 32. С. 21.

8. Бухарин Н.И. Избранные произведения. М: Политиздат. 1988. С. 410.

больше нефти, чем в США, выплавлялось в 2,86 раза больше чугуна и в 2,14 раза больше стали, выпускалось в 4,63 раза больше тракторов и т.д. Итог этих достижений по известному рецепту — любой ценой «догнать и перегнать» — печальный и вполне ожидаемый: СССР полностью проиграл в экономическом соревновании, развалившись под грузом собственных искусственно созданных проблем, прежде всего запредельной структурной несбалансированности экономики и потому её технологической отсталости и абсолютной неконкурентоспособности, низкого уровня и качества жизни людей, крепостническими порядками организации их труда, наиболее невыносимыми в сталинских колхозах.

Если бы обеспечивалось соблюдение элементарных требований объективных экономических законов и при этом поддерживались «оптимальные соотношения развития промышленности и сельского хозяйства в России в 1928–1940 гг., то крестьянство не было бы доведено до нищеты, а страна как минимум, могла бы удвоить промышленную, в том числе военную, мощь»<sup>9</sup>. Это была бы совсем другая, действительно системно модернизирующаяся страна с технологическим укладом мирового уровня, иным оборонным потенциалом, процветающим сельским хозяйством, с сохранившимся цветом инженерных кадров, культурных хозяев в деревне, командного состава армии, биологической и других направлений науки и т.д. Инициаторы «исторических» решений фабриковали во всех этих сферах вредительство, шпионаж, измену, врагов народа, а сами оказались врагами и вредителями беспрецедентного национального масштаба, прежде всего разрушив сельское хозяйство и загубив миллионы его лучших трудолюбивых и инициативных работников.

И подлинная экономическая теория, и прогрессивный исторический опыт динамичного, действительно планомерного, пропорционального развития передовых в обществен-

---

9. Миль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. Гл. 4. «О крестьянах-собственниках». Т. 1. С. 414.

ном устройстве стран неизменно подтверждают особую роль в этом развитии, в его темпах обеспечения структурной и общей воспроизводственной сбалансированности в народном хозяйстве, и прежде всего в соотношении его базовых отраслей: сельского хозяйства и промышленности. Причем такая сбалансированность предполагает активную государственную поддержку сельского развития как приоритета первостепенной важности. Эта приоритетность объективно обусловлена фундаментальной исторической ролью отрасли в развитии и жизни общества, а крестьянского сословия, как корневой системы нации, как сеятеля и хранителя государства. Отсюда, по определению Д.И. Менделеева, государственная защита земли и земледельца «равносильна» защите самого государства.

Общеэкономическое, народнохозяйственное значение принципа приоритетности сельского развития подтверждено длительным историческим опытом как малых (Швейцария, Дания, Голландия, Израиль и т.д.), средних (Норвегия, Швеция, Финляндия, Южная Корея и т.д.), так и крупных стран (Германия, Франция, США) и т.д. Они поэтому органически вписались в глобальные мирохозяйственные процессы, став движущей силой этого развития вообще, и мировой агропродовольственной системы в частности.

Почувительным примером здесь может служить не имеющая ни газа, ни нефти, ни многих других даровых природных богатств Швейцария, достигшая своего процветания как страна «крестьян и коров». Именно исходя из предпосылки, что сельское хозяйство есть первичная базовая отрасль экономики, в Конституции страны ему уделен особый параграф, обязывающий государство оказывать крестьянству постоянную активную протекционистскую поддержку. На основе такой конституционно закрепленной аграрной политики выросли современные институты государства, создана одна из стабильных и устойчивых экономик страны с высокоразвитой промышленностью, особенно машиностроительной, текстильной, химической, фармацевтической, пищевой, надеж-

ной финансово-банковской системой. Поэтому, имея сейчас в расчете на душу населения сельскохозяйственных земель, далеко не лучшего качества, почти в 5 раз меньше, чем в России, всего 4% швейцарских крестьян-собственников, занятых в аграрном производстве, в целом обеспечивают продовольственную безопасность страны, экспортируя значительную часть производимой высококачественной животноводческой продукции.

«Пусть другие страны похваляются своими богатствами, — писал известный историк и экономист, почетный член Петербургской академии наук, Ж.Ш. Сисмонди, — Швейцария всегда может с гордостью показать на своих крестьян с печатью здоровья и силы на их лицах»<sup>10</sup>. Могут показать на своих, с той же печатью здоровья и силы, крестьян как созидательную силу общего прогресса в государстве и многие другие, в том числе крупные страны, в частности Германия, традиционно обеспечивающая достойные условия жизнедеятельности крестьянства. Поэтому при малоземелье и низком естественном плодородии почв социально благоустроенное и потому динамично развивающееся сельское хозяйство сейчас производит около 90% необходимого стране продовольствия, а трудоемкая продукция животноводства даже экспортируется. Социальное благополучие крестьянства в конечном счете в решающей степени определяет общее благополучие и мощь государства, которую Германия убедительно демонстрирует до сих пор, являясь одним из локомотивов процессов глобализации.

Таким образом, *определяющим условием структурной народнохозяйственной сбалансированности и общего социально-экономического прогресса является обеспечение приоритета сельского развития, а ее главным критерием — сопоставимость, уравновешенность социального благополучия сельского и других групп населения, условий их труда, уровня и качества жизни.* Более того, с точки зрения неза-

---

10. Вопросы экономики. 2009 . № 10. С. 123.

менимых жизненно важных функций сельского хозяйства оправданным и социально справедливым является определенное превышение соответствующих сельских показателей над городскими. Так, среднедушевые доходы членов сельских семей в США почти на 10% выше, чем в городе, что является важнейшим фактором закрепления и инициативной трудовой деятельности занятых в сельскохозяйственном производстве. То же самое наблюдается и во многих других странах.

Достигается это благополучие через систему и механизм государственного регулирования, оптимизацию воспроизводственных пропорций развития сельского хозяйства, прежде всего через бюджетную поддержку аграрных цен, систему льготного налогообложения, субсидии и т.д. Тем самым устраняется дисбаланс между размерами необходимых для эффективного ведения производства доходов сельхозпроизводителей и размерами «перекачки» как «отражение социально-экономической ущербности аграрной политики»<sup>11</sup>.

«Перекачка» имеет место и в других странах из-за несовершенной или недобросовестной конкуренции, диспаритета цен, прямых монополистических проявлений со стороны партнеров сельского хозяйства по АПК и т.д. Однако размеры бюджетных компенсаций «перекачки» достигают в этих странах 30 – 40% валовой продукции и более (в Норвегии свыше 60%, или 30 тыс. долл. на сельского жителя). В России эти показатели составляют соответственно 5% и около 100 долларов. Отсюда огромное отставание страны в аграрном производстве, сельская бедность, демографическая деградация, переходящая все границы алкоголизации села и т.д.

Хотя по сравнению со сталинским периодом механизмы «перекачки» изменились, а ее масштабы сократились, сельское хозяйство продолжает находиться под бременем этого, без преувеличения, настоящего социально-экономического бедствия для крестьянства. Существующая господдержка, в

---

11. Миль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. Гл. 4. «О крестьянах-собственниках». Т. 1. С. 414.

основном в форме аграрного бюджета, лишь в малой степени ослабляет это тяжелое бремя. Расчеты показывают, что соотношение между суммой «перекачки», определенной по товарной продукции сельского хозяйства и его бюджетной поддержкой, составляет 9:1 (в денежном выражении примерно 1,3 трлн и 140 млрд руб.)<sup>12</sup>.

Доля аграрного бюджета составляет 1,2%, тогда как даже в годы НЭПа она достигала 7,7%, а до нынешних реформ на господдержку села выделялось свыше 15% общего бюджета страны. Причем и эти мизерные бюджетные назначения для села на  $\frac{3}{4}$  не доходят непосредственно до производителя и затем почти целиком забираются государством через налоги на СХО и физических лиц деревни. На порядок большие суммы из вновь созданной крестьянским трудом стоимости, как показывает структура розничных цен на продовольствие, идут в карман заготовителей, переработчиков, перекупщиков, торговцев, топливных монополистов и т.д.

Всем этим объясняются все нынешние беды и недуги российского села и крестьянства. Основные из них: 1) провал в уровне сельскохозяйственного производства страны, его низкая экономическая эффективность и конкурентоспособность; 2) деградация производственного, особенно трудового, потенциала села, низкая трудовая активность занятых в сельскохозяйственном производстве, отток из отрасли трудоспособного населения, молодежи; 3) запредельный за всю российскую историю импорт продовольствия, являющийся своего рода поддержкой зарубежных фермеров. В совокупности эти беды и недуги создают угрозу не только продовольственной, но и национальной безопасности страны в целом.

Сейчас Россия на финише 17-летнего пути вступления в ВТО, условием которого является дальнейшее сокращение господдержки сельского хозяйства. Если бы власти вовремя и всерьез занялись действительным возрождением и модернизацией сельского хозяйства и для этого сократили масшта-

---

12. Вопросы экономики. 2009. № 10. С. 126–127.

бы «перекачки» хотя бы наполовину, увеличив за счет этого аграрный бюджет до 600 млрд руб.<sup>13</sup> (а для этого в стране, получавшей в последний период «баснословную» прибыль в форме нефтедолларов, имелись необходимые финансово-экономические условия), то сельское хозяйство по меньшей мере можно было бы вывести из состояния его нынешнего острейшего кризиса. Сейчас отрасль при сопоставимой оценке оплаты труда селян фактически убыточна, обременена колоссальной кредиторской задолженностью в сумме около 1,5 трлн руб. (что в 1,6 раза больше объема стоимости валовой продукции сельского хозяйства в закупочных ценах) и, по сути, в целом находится на грани банкротства.

Тогда можно было бы идти на принятие правил ВТО, сокращать господдержку. А теперь есть два пути: или, не считаясь с этими правилами (как это делают многие члены этой организации, осуществляя господдержку отрасли в расчете на гектар пашни в 10 и более раз большую, чем в России), активно возрождать свое сельское хозяйство, устраняя тем самым вопиющий воспроизводственный дисбаланс в экономике, или, вступив в ВТО, следовать этим правилам, обрекая огромные сельские территории на дальнейшую деградацию. Выход, очевидно, в первом направлении.

Однако, судя по всему, власти предпочитают второй путь, считая признаком прогресса в агропродовольственном секторе страны начавшийся в последние годы экспорт российского зерна, объемы которого наши представители на Петербургском зерновом конгрессе в июне 2009 г. слишком самоуверенно обещали довести до 50 млн т. Но при этом они умалчивают, что сокращение стада крупного рогатого скота и свиней за годы реформ более чем в 2 раза искусственно создает излишки для экспорта зерна (в 2008 г. 13,6 млн т) и заставляет в огромных количествах импортировать замороженное и часто залежалое мясо, другие продукты животноводства.

---

13. Пошкус Б.И. Факторы укрепления экономики сельского хозяйства. Екатеринбург, 2010. С.158–160.



Ничего также не говорится о том, что от сельскохозяйственного экспорта достается сельским товаропроизводителям, а что — перекупщикам и прочим любителям наживы.

Из советской истории 30-х годов известно, что массивный экспорт зерна происходил за счет официально узаконенного ограбления деревни, приводил не только к подрыву кормовой базы животноводства, но и к недоеданию и голоду самого сельского населения. Ущемление интересов села повторяется и теперь, а из экспортной прибыли непосредственно производители получают в лучшем случае гроши. Львиная доля достается посредникам, кому угодно, только не производителям. Но главное, из баланса экспорта и импорта продовольствия (2008 г. соответственно 5 и 35 млрд долл.) никак не следует желаемого продвижения России в разряд мировых продовольственных держав. Признаком такого продвижения может стать экспорт животноводческой продукции, как наша страна демонстрировала это более 100 лет назад, не увлекаясь иллюзией «особого» российского пути.

Пока продовольственное положение России, если исходить из его системной оценки, характеризуется острейшим кризисом. Об этом свидетельствует подрывающий престиж страны в глазах мирового сообщества и на арене мирового агропродовольственного рынка удручающий факт: импорт продовольствия по рублевому курсу превышает объем всей товарной продукции сельского хозяйства в закупочных ценах (в том же 2008 г. соответственно 1,05 трлн и 888 млрд руб., а 2010 г. по импорту вообще побил все рекорды). Понятно, какой трагедией для народа может оказаться перекрытие, по тем или иным причинам, импортных каналов поставок продуктов питания, чего нельзя исключать, учитывая происходящие угрожающие тенденции обострения мировой продовольственной проблемы.

Конечно, махнув рукой на собственное сельское хозяйство, как на «черную дыру», беспрецедентное падение отечественного сельскохозяйственного производства, сопостави-

мое с результатами насильственной коллективизации, пока можно восполнять такими же беспрецедентными за всю российскую историю закупками за рубежом. Но продовольственный импорт, запредельные объемы которого в сравнении с 1991 г. возросли почти в 5 раз, а за 2005–2007 гг., приходящиеся на реализацию «приоритетного» национального проекта «Развитие АПК», в 2 раза, превысив объем реализации всей продукции сельского хозяйства в закупочных ценах, является одним из существенных изъянов проводимой агропродовольственной политики. С одной стороны, масштабный продовольственный импорт (вместе с экспортом 4/5 производимых в стране минеральных удобрений) служит прямой поддержкой бразильских, израильских, американских и других зарубежных фермеров, а с другой - душил отечественного производителя. Социально-экономическое положение российского крестьянства в этих условиях таково, что по некоторым оценкам, «пора бить в набат»<sup>14</sup>.

Но если, не считаясь с возрастанием угрозы продовольственной безопасности в рамках проводимой агропродовольственной политики, компенсацию провала в отечественном производстве продукции сельского хозяйства можно перекладывать на зарубежных фермеров, предоставляя для них обширный рынок сбыта этой продукции, то исправлять удручающее положение в социальной сфере села придется самим, иначе сельское хозяйство (за исключением новых «маяков» — около 3% всех СХО) будет продолжать этот свой бесперспективный «особый путь». На фермерском форуме в Тамбове (март 2011 г.) В. Путин говорил об ответственности за неиспользуемые сельскохозяйственные земли (за годы нынешних реформ заброшено почти 40 млн га посевных площадей, т.е. на 6 млн га больше, чем вся площадь сельхозземель во Франции — экспортере продовольствия, в том числе продукции животноводства). В Доктрине продовольственной безопасности РФ освоение заброшенных земель декларируется

---

14. Милосердов В.В. Многострадальная судьба российского крестьянства. М.: Колос, 2010. С. 78.

как важнейший источник наполнения продовольственного рынка отечественной продукцией.

Но одни декларации и наставления проблемы не решат. Нужны, как это было с освоением целины, огромные ресурсы, так как речь идет о той же целине (да еще зарастающей кустарником), на которой уже нет признаков жизни (если не считать диких животных). На обширной сельскохозяйственной территории Северо-Запада, Северо-Востока, Урала, Поволжья, Сибири, даже Центра России, где о существовании прежних благополучных сел и деревень скорбно напоминают заросшие бурьяном и чертополохом их жалкие останки, уже вообще почти некому работать, а тем более вовлекать в оборот неиспользуемые миллионы гектаров земли, поскольку социально-трудовая сфера (не говоря уже о производственной) здесь разрушена. И все это происходит в условиях, когда властями провозглашен приоритет сельского развития, разработаны и реализуются соответствующие проекты и программы и когда для его обеспечения можно изыскать необходимые ресурсы, если в стране, наконец, будут правильно составлены приоритеты. К сожалению, такой расстановки не наблюдается: расходы на Олимпиаду–2014 и ЧМ по футболу – 2018, которые при нынешнем экономическом положении страны вообще нельзя отнести к приоритетам, оцениваются суммой, в 13 раз превышающей годовой аграрный бюджет государства.

Стратегия, направления и макроэкономические условия обеспечения этого приоритета, ориентированные на системную модернизацию сельского хозяйства, изложены в моей статье, опубликованной журналом в 2008 г.<sup>15</sup> Однако в проводимой аграрной политике по этому ее основополагающему в сложившихся условиях направлению продолжают преобладать полумеры или общие замыслы и пожелания, противоречивые декларации. В известной статье Президента РФ

---

15. Буздалов И.Н. Приоритеты сельского развития: необходимость и реальность// Вестник Института экономики РАН, 2009. № 3. С. 7–25.

Д. Медведева «Россия, вперед!» говорится, что село, его социальная сфера является и «всегда будет оставаться нашим приоритетом», иначе говоря, предпочтением, первой обязанностью государства. Наоборот, министр финансов А. Кудрин, видимо, исходя из того же «особого российского пути» и в принципе придерживаясь догмы о сельском хозяйстве как «черной дыре», при подготовке и обсуждении бюджета страны на 2010 г. сказал, что социальные проблемы села для нас вообще «менее важные». В полном соответствии с этим мнением и без того эта символическая составляющая в целом мизерного по своим параметрам аграрного бюджета была основательно сокращена.

Тем самым ставится барьер на пути модернизации сельского хозяйства как определяющей предпосылки, как своего рода мандата для признания России настоящим деятельным участником глобальных мирохозяйственных процессов, в том числе на мировом агропродовольственном рынке. Вместе с тем дамокловым мечом над страной будет висеть серьезная угроза продовольственной, и поэтому общей, национальной безопасности. Полагаться на то, что ситуацию автоматически изменит принятая в 2010 г. Доктрина продовольственной безопасности, в которой, к сожалению, необходимые приоритетные материализованные в реальных ресурсах государственные меры совершенно не просматриваются, а преобладают замыслы, те же декларации, «официальные взгляды» и общие места, — значит тешить себя иллюзиями и не представлять реальности этой угрозы для будущего государства. А это значит, что российское сельское хозяйство и впредь будет оставаться если не на задворках, то в хвосте глобальных мирохозяйственных процессов социально-экономического развития, независимо от того, вступит или не вступит страна в ВТО.

Например, Киргизия и Грузия уже члены ВТО, но, судя по положению дел в социальной сфере и сельском хозяйстве этих стран в целом, говорить о том, что они, как многие другие малые страны, вписались в эти процессы, в мировую агропродовольственную систему в качестве ее активных и цивили-

лизованных участников, пока не приходится. На роль такого участника не может рассчитывать и Россия, если государство, власти, используя перераспределительные механизмы, мировой опыт в этой области, радикально не скорректируют проводимую ныне аграрную политику в указанном выше направлении обеспечения действительного приоритета сельского развития, активной протекционистской поддержки и резко сокращения запредельных масштабов разорительной для села «перекачки».

Пока Россия может выступать в качестве более активного, чем на арене всемирных процессов глобализации, участника региональных объединений и союзов типа ЕврАзЭС, Таможенного союза, включающих страны с близкими характеристиками процессов их социально-экономического развития, и создаваемым в связи с этим удобством территориального расположения, транспортных связей и т.д. Еще рано говорить об эффективности функционирования этих союзов, в том числе по причине сильной инерции приоритета суверенных национальных текущих интересов над перспективными общими выгодами интеграции, формирования единого экономического пространства, унификации законодательства, формирования наднациональных органов управления, общих бюджетов и т.д. Это видно, когда наблюдаешь противоречия и даже противостояния в рамках уже созданного Союзного государства России и Белоруссии, которое обходится России с её геополитическими устремлениями суммой до 3 млрд долл. в год и позволяет выделять на развитие села 12% бюджета страны (против российской подачи в 1,2%). Отсюда, в отличие от России, Белоруссия сохранила свое сельское хозяйство и сельские территории, импортируя нам высококачественные молочные и другие продукты.

Конечно, пословицу «своя рубашка — ближе к телу» пока никто не отменял. Но если не поддаваться соблазну получения «братских» преференций за счет России, межстрановые региональные союзы и объединения типа Таможенного союза, ЕврАзЭС (эти своего рода «мини-ВТО») и в целом идти по пути

полноценного включения в глобальные процессы интеграции и унификации, то они дадут партнерам определенные взаимные национальные и общие выгоды. Однако для такого включения и получения наибольших выгод необходимо создавать соответствующие, отвечающие фундаментальным принципам человеческой цивилизации, морально-нравственные (в смысле подлинной демократичности общественно-политического устройства, гражданских свобод и т.д.) и предопределяемые ими экономические (устойчивость, эффективность, конкурентоспособность и т.д.) предпосылки. А это позволит без оглядки («как бы чего не вышло») создавать наднациональные органы управления и правового регулирования, иметь общий бюджет, единую валюту, свободу передвижения и т.д.), что демонстрирует ЕЭС — этот локомотив современного глобального мирохозяйственного процесса.

К сожалению, как видно из нынешнего состояния аграрной экономики, власти России, имеющей реальные возможности создания таких предпосылок, их не используют, а через механизмы «перекачки» искусственно придают первичной базовой отрасли экономики статус «черной дыры», не способной обеспечить продовольственную безопасность страны. А это — прямое отражение инерции и далее, спотыкаясь, следовать по пресловутому «особому» пути, грозящему адекватными последствиями для общего социально-экономического развития страны, призрачностью перспектив её деятельного участия в современных мировых процессах эволюционного движения по веками проторенной широкой столбовой дорожке человеческой цивилизации. Не пора ли и нам, наконец, сворачивать с «замысловатого» ухабистого «особого» объездного пути и выходить на эту прямую прочную дорогу, начиная с наиболее насущного и неотложного — с возрождения села и исконных сельских территорий с их уникальным многофункциональным потенциалом? А то и в набат бить будет поздно. Ведь одними олимпиадами, футбольными матчами, даже лунными, марсианскими и прочими престижными проектами, сыт не будешь.

## А. КАЗАННИКОВ,

кандидат экономических наук, начальник отдела планирования  
ВТБ Факторинг

### ОБ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АПК РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассматриваются варианты стратегии развития АПК России. Автор подробно останавливается на инерционном, эволюционном и революционном сценариях развития. Доказывается, что оптимальная стратегия в условиях глобализации должна включать в себя элементы всех названных сценариев.

**Ключевые слова:** *оптимальная стратегия, АПК России, модернизация, глобализация.*

В условиях нестабильной экономической ситуации в мире борьба за рынки сбыта продукции усиливается. Рынок продовольственных товаров не является исключением. Российский рынок был и остается привлекательным для сельскохозяйственных производителей всего мира, так как страна располагает неудовлетворенным платежеспособным спросом. Если исходить из того, что в мировой экономике нарастает кризис перепроизводства, на что указывает исследование экономистов А. Кобякова и М. Хазина<sup>1</sup>, в том числе кризис перепроизводства продовольственных товаров, борьба за российский продовольственный рынок является реальностью.

Несмотря на непрекращающийся в течение последних 20 лет рост импорта продовольствия, потребление населением основных пищевых продуктов значительно ниже рекомендуемых рациональных норм их потребления. Например, обеспеченность населения мясом и мясопродуктами составляет

---

1. А. Кобяков, М. Хазин. Закат империи доллара и конец «Рах Americana». М.: Вече, 2003.

68 %, молоком и молокопродуктами – 61 %, яйцами – 88 %, рыбной продукцией – 56 %, овощами и бахчевыми – 76 %, фруктами и ягодами – 72%. Потребление сахара, картофеля и хлебопродуктов соответствует рекомендуемым рациональным нормам<sup>2</sup>.

Глобальная конкуренция за локальный продовольственный рынок предъявляет новые требования к АПК России и создает рыночные предпосылки для его развития. Так, неудовлетворенный спрос создает основы для запуска предложения. Однако остается открытым вопрос о том, что будет источником предложения – импорт или отечественное сельскохозяйственное производство? Принципиально важно понять ответ на этот вопрос, для того чтобы правильно определить приоритеты экономической политики страны и не искать экономической активности там, где её нет.

Мировая экономика уже активно переходит на VI технологический уклад. Современная экономика России только в V, а некоторые производственные отрасли АПК находятся в IV и III технологических укладах. «Именно с этим укладом мы связываем перспективы выхода из экономического кризиса. Ядро этого технологического уклада составляет комплекс, основанный на синтезе нанотехнологий, достижений в молекулярной биологии и дальнейшем прогрессе информационно-коммуникационных технологий, – пишет академик РАН С.Ю. Глазьев – Это ядро даже сейчас растет примерно на 35% в год. Выход из глобального кризиса на устойчивую траекторию роста экономики будет достигнут когда это ядро станет достаточно весомым»<sup>3</sup>. Поэтому задача России на современном этапе – эффективно войти в длинную волну нового VI технологического уклада. В этом ракурсе задачу-минимум для АПК России можно сформулировать как переход на V технологический уклад, что позво-

2. Данные официального сайта Министерства сельского хозяйства РФ <http://txt.mcx.ru/documents/document/show/10171.19.htm>.

3. Глазьев С.Ю. Перспективы становления в мире нового VI технологического уклада // Модернизация. Инновации. Развитие. 2010. № 2. С. 6.



лит обеспечить минимально требуемый уровень производительности сельскохозяйственного труда в условиях глобализации.

Однако для перехода на новый технологический уклад требуется всесторонняя модернизация АПК России. Президент РФ Д.А. Медведев в статье «Россия, вперед!» ещё раз обосновал необходимость всесторонней модернизации. «Фундаментом модернизации нашего общества является модернизация реального сектора, — отмечает академик РАН А.Г. Аганбегян — общественного производства, содержащая два взаимосвязанных направления: модернизацию производственно-технической базы народного хозяйства и модернизацию структуры экономики, включая диверсификацию экспорта. Технологическое обновление позволит поднять производительность общественного труда в ближайшие 7 — 10 лет в 2 — 3 раза, вдвое сократить энергоёмкость валового внутреннего продукта и в 1,5 раза материалоёмкость, радикально повысить качество выпускаемой продукции»<sup>4</sup>. В условиях усиливающейся глобальной конкуренции и продовольственной независимости страны, модернизация АПК России является одной из ключевых задач в развитии отечественной экономики.

Если исходить из того, что глобализация является процессом всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации, то глобализация мирового продовольственного рынка является процессом экономической интеграции сельскохозяйственных производителей развитых стран на рынки развивающихся стран и унификации качества продовольственной продукции. Это как раз то, что сегодня можно наблюдать в рыночной экономике современной России. Усиливающаяся тенденция компенсации недопроизводства продукции животноводства импортом мяса вернула России статус экспортёра зерна. В результате в ряде реги-

---

4. Тезисы доклада академика РАН А.Г. Аганбегяна на Общем собрании отделения общественных наук РАН, 13 декабря 2010 г.

онов страны, например в Москве и Санкт-Петербурге, доля импортного мяса превышает 50%. И это не предел.

Несмотря на реализацию государственной программы «Развитие АПК», федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2012 года» и другие программы, не остановлены негативные процессы в жизненно важной отрасли АПК и всего народного хозяйства — сельском хозяйстве. Продолжается деградация земель сельскохозяйственного назначения, не восстановлено производство продукции животноводства и растениеводства до уровня 1990 г., снижается привлекательность сельскохозяйственного труда и жизни на селе. В связи с этим необходимо четко ответить на вопрос, с какого рода кризисом в АПК имеет дело российская практика. Дискуссии на данную тему широко ведутся в обществе, приобретая новые очертания в условиях нестабильности мировой экономической системы. Однако в отличие от последнего агропромышленный кризис имеет глубокие корни и носит системный и, складывается впечатление, перманентный характер.

Наиболее распространенные формы кризисов описываются L-, V-, U- и W-образной кривыми. Профессор А. Улюкаев отмечает особенности траекторий кризиса: «...оптимисты за V (быстрый вход и быстрый выход), реалисты за U (долгое пребывание на дне с последующим успешным выходом), пессимисты за L (глубокий спад без видимых перспектив выхода), садо-пессимисты за W (быстрый вход, ложный выход, вторая волна и лишь затем — перспектива настоящего выхода). Вообще-то в латинском алфавите 26 букв, и такого рода аналитику можно продолжать и продолжать. Можно предложить, например, вариант O (постоянное кружение по кризисной траектории)»<sup>5</sup>. Представляется, что кризис в АПК России наиболее точно описывают буквы L, O и U. Движение по каждой из них имеет свои отличительные черты и, соответственно, предполагает реализацию комплекса мероприя-

---

5. <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2009/09/16/213981>

тий, однако их стоит рассматривать во взаимосвязи с выбором стратегии развития. Строго говоря, каждый из них содержит свой заряд энергии и может по-своему ответить на вызовы глобализации.

АПК России, являясь сложной системой отраслей народного хозяйства, нуждается в комплексной стратегической программе развития в свете глобализации мировой хозяйственной системы. На это обращает внимание академик РАН Л.И. Абалкин: «В современной российской практике накопился ряд весьма серьезных проблем, которые не связаны с нынешним кризисом, а имеют давнюю историю. К числу таких «вечных» проблем относится аграрная. По своей глубине и сложности — это даже не проблема, а трагедия. Для того, чтобы покончить с ней, нужна продуманная долгосрочная стратегия государства и общества. К сожалению, в политических и общественных дискуссиях, в научном сообществе упор делается на решении текущих вопросов<sup>6</sup>. На наш взгляд, выбор стратегии развития комплекса должен исходить из переплетения трех сценариев развития: *инерционного, революционного и эволюционного*. Каждый из них предполагает выход сердца АПК — сельского хозяйства — на определенный уровень развития, который будет стимулировать развитие других отраслей, оказывая мультипликативный эффект в рамках всего народного хозяйства. Рассмотрим более подробно каждый сценарий развития и попытаемся определить сроки выхода АПК России на устойчивый тренд роста при прочих равных условиях.

*Инерционный* сценарий<sup>7</sup> базируется на том, что всякое изменение произойдет вне зависимости от действия или бездействия. В социально-экономической системе суть его заключается в целеполагании на невидимую руку рыночной

---

6. Абалкин Л. Аграрная трагедия России // Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 4.

7. Закон инерции (Первый закон Ньютона) гласит, что свободное тело, на которое не действуют другие силы со стороны других тел, находится в состоянии покоя или равномерного прямолинейного движения. Иными словами, телам свойственна инерция (от лат. *inertia* — бездейтельность, косность), т.е. явление сохранения скорости, если внешние воздействия на них скомпенсированы. ([http://ru.wikipedia.org/wiki/Закон\\_инерции](http://ru.wikipedia.org/wiki/Закон_инерции)).

экономики, которая представляет собой систему, самопроизвольно стремящуюся к сбалансированности. В таком ракурсе структуры, образующие АПК России, путем собственных усилий должны быть способны создать конкурентные преимущества на рынке. Не обеспечив это — они должны уйти с рынка. Соответственно, банкротство будет являться инструментом самоочищения социально-экономической системы и позволит повысить её общую эффективность.

Опираясь на законы неоклассической теории, можно предположить, что на рынке останутся наиболее устойчивые субъекты хозяйствования. Но это работает только в идеальной модели, которую на практике создать затруднительно. Напротив, в современной России налицо признаки «голландской болезни», которые проявляются в сырьевой ориентированности экономики<sup>8</sup>. Наглядно на это указывают целевые ориентиры консолидированного бюджета РФ, где одним из основных параметров доходной части бюджета является цена нефти марки Brent на мировом рынке. Причем курс национальной валюты колеблется прямо пропорционально изменению цен на «черное» золото. К тому же отечественный продовольственный рынок заполнен дешевыми и, как правило, низкокачественными импортными товарами. Строго говоря, в условиях глобализации страна может лишиться собственного крупного автоматизированного сельского хозяйства<sup>9</sup>.

Именно поэтому использование инерционного сценария, который отражает либеральные ценности экономики, в чистом виде может быть губительным для отечественного АПК. Однако если выбрать его в качестве основной стратегии развития АПК, то следует четко признать *импортно ориентированный* его характер, так как он наиболее выгоден зарубежным сельскохозяйственным товаропроизводителям,

---

8. См. подробнее: Казанников А. Влияние признаков «голландской болезни» на сельское хозяйство России // Вестник Института экономики РАН. № 1. 2010. С. 45–54.

9. Устойчивость личного подсобного хозяйства в России вне зависимости от хозяйственного уклада неоднократно доказывалась (см., например: Шмелев Г.И. Производство сельскохозяйственных продуктов населением России. М., 2002).

которым целиком откроется российский рынок продовольствия. Положительной стороной такого сценария является его приверженность принципам рационального собственника, основывается на его желании и способности брать на себя риск и исходит из того, что прибыль является платой за предпринимательский риск, который он получает как плату за эффективность и конкурентоспособность производимой им продукции. На наш взгляд, инерционный сценарий в современных условиях можно описать L-образной кривой, так как перспективы развития АПК выглядят туманными и непонятными, а кризис при прочих равных условиях, действительно, может носить перманентный характер.

Реализация *революционного*<sup>10</sup> сценария представляется в резком переходе к новой аграрной политике, которая, очевидно, будет отвечать полному спектру социальных активностей на селе. Резкая смена государственного курса в области аграрного сектора от либеральной политики с элементами мягкого протекционизма, сводящегося преимущественно к косвенным методам бюджетной поддержки, которые мы наблюдаем на современном этапе, к социально ориентированному поведению государства на селе потребует жестких мер защиты отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей от импорта, значительных бюджетных вливаний и изменения процедур их оценки.

Однако сам факт сиюминутного перехода от преимущественно либерального направления аграрных реформ к социально-ориентированной рыночной экономике с жестким защитным механизмом от импорта продовольствия не гарантирует успешного выхода сельского хозяйства из системного кризиса. Поэтому выглядит маловероятным получение траектории V-образного развития, и скорее всего, напротив, мы получим W-образное или даже O-образное развитие. Без структурных изменений на всех уровнях управле-

---

10. Революция (от позднелат. *Revolutio* – поворот, переворот, превращение, обращение) – глобальное качественное изменение в развитии природы, общества или познания, сопряжённое с открытым разрывом с предыдущим состоянием (<http://ru.wikipedia.org/wiki/Революция>).

ния, производства и реализации отечественной сельскохозяйственной продукции нам не получить адекватного рыночным реалиям аграрного производства, отвечающего самым высоким требованиям конкурентного рынка.

И дело здесь не только в неготовности социально-экономической аграрной среды к изменениям, а в достаточно широкой российской практике провала масштабных кардинальных преобразований, которые преследовали Россию весь XX век. Поэтому, как бы ни хотелось многим политическим деятелям совершить, а некоторым людям общественности дискуссировать на тему радикальных реформ на селе, по нашему глубокому убеждению, все же следует воздержаться от резких изменений. Переход необходим к научно обоснованным поэтапным шагам аграрных преобразований, которые, безусловно, так необходимы для аграрных товаропроизводителей, и прежде всего сельских жителей. Именно неотложность реформ, деградация сельской местности и активное выбытие плодородных сельскохозяйственных угодий из земельного оборота, необходимость обеспечения продовольственной безопасности являются основными аргументами в пользу революционного подхода. Грубо говоря, *продовольственная самодостаточность* России является основной стратегической целью революционного сценария. И она действительно необходима, но не в форме полномасштабных преобразований, а как активные действия всех участников аграрного процесса.

Все больше сторонников приобретает эволюционная теория развития экономической науки и практики. *Эволюционный*<sup>11</sup> сценарий для сельского хозяйства предполагает поэтапный планомерный переход к эффективно-высококонкурентному сельскохозяйственному производству. С точки зрения российской практики и истории такой

---

11. Эволюция – процесс неонтогенетического развития, одноуровневой качественной трансформации и/или деградации, процесс структурного изменения чего-то от одного состояния к другому. Эволюция – процесс развития, состоящий из постепенных количественных изменений, без резких скачков ([http://ru.wikipedia.org/wiki/Эволюция\\_\(значения\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Эволюция_(значения))).

сценарий развития редко преобладал, и основной причиной этого является национальная специфика и «любовь» российского народа строить новое, разрушая старое. Это приводило к отсутствию преемственности поколений в решении таких стратегических задач, как решение проблем российского крестьянства, что наглядно демонстрируется горизонтом макроэкономического планирования экономики, ограничивающимся среднесрочным бюджетом на 3 года. В то время как в США, например, горизонт планирования составляет 75 лет. Сложность долгосрочного планирования в России связана с узкоспециализированной сырьевой направленностью экономики, высокой зависимостью от мировых цен на энергоресурсы, цены на которые трудно поддаются прогнозированию.

Это является одной из ключевых проблем, которые препятствуют реализации долгосрочных проектов на селе и в аграрном производстве, а именно они так нужны современному сельскому хозяйству России. Следует также отметить, что сельское хозяйство является отраслью, которая способна обеспечить мультипликативный эффект в экономике. Разматывая клубок своих потребностей, отрасли сельского хозяйства могут влиять на процессы диверсификации экономики страны, выступая в роли катализатора экономического развития.

Мировой экономической кризис, разразившийся в России во второй половине 2008 г., ещё раз наглядно продемонстрировал и обосновал необходимость ускоренного развития отечественного сельского хозяйства для преодоления зависимости от импорта продовольствия. показал, что основной долгосрочной стратегической целью развития сельского хозяйства должен являться переход не столько от экстенсивной к интенсивной технологии производства, от механизации к автоматизации технологических процессов, но и от импортозамещения к *экспортно ориентированному* сельскому хозяйству. На наш взгляд, это принципиально важное понимание перспективы функционирования отрасли, отражающее реальные потребности сельскохозяйственных товаропроизводителей, общества, государства, и именно в услови-

ях разразившегося кризиса оно носит не рекомендательный, а обязательный характер. В таком ракурсе траекторию развития сельского хозяйства можно описать U-образной кривой.

Основные этапы эволюционного подхода должны включать разработку плана мероприятий по следующим направлениям развития:

- повышение эффективности расходования бюджетных средств и реализации программ прямой, косвенной и опосредованной поддержки сельского хозяйства;
- рейтингование субъектов РФ, сельскохозяйственных предприятий по агропромышленному потенциалу и составление карты АПК России с указанием взаимосвязанных цепочек от производства сельскохозяйственных машин и оборудования до реализации готовой переработанной сельскохозяйственной продукции;
- обучение и подготовка высококвалифицированных кадров для органов управления агропромышленным комплексом, сотрудников и собственников сельскохозяйственных предприятий, фермерских хозяйств, ЛПХ.

По нашему мнению, оптимальная стратегия развития АПК должна вбирать в себя все лучшее, что содержит в себе инерционный, революционный и эволюционный сценарии развития. Только их переплетение способно привести к наилучшему результату и повысить эффективность агропромышленного производства. Однако стратегическое развитие комплекса должно находиться в русле эволюционного сценария, а некоторые отдельные направления – инерционного и революционного.

В частности, кардинальных действий требует решение вопроса по развитию сельскохозяйственного машиностроения и приостановлению процессов деградации сельской местности, разработке и внедрению инновационных технологий в сельскохозяйственном производстве. Решение комплекса этих сложных, но взаимосвязанных, вопросов видит-



ся в создании мест, где были бы переплетены наука и практика, производство и переработка. Это, главным образом, возможно путем строительства агропромышленных наукоградов, которые целесообразно создавать на базе существующих лабораторно-опытных хозяйств. Инерционный подход рационален в сфере вопросов конкуренции между отечественными сельскохозяйственными товаропроизводителями на агропродовольственном рынке. При прочих равных условиях институт банкротства может выступить в роли инструмента повышения эффективности экономики, что при грамотной макроэкономической сельскохозяйственной политике может привести к перераспределению собственности в пользу лиц, способных к экономически грамотному ведению аграрного производства.

Таким образом, переход на повышательный тренд U-образной кривой агропромышленного развития России и активное движение по ней возможно при планомерной эволюционной работе в области интеллекта, институтов, инвестиций, инноваций и инфраструктуры в АПК. В среднесрочной перспективе это позволит выступить АПК России проактивным игроком глобального агропродовольственного рынка и всему комплексу перейти на V, а по некоторым направлениям и на VI технологический уклад.





ЭКОНОМИКА  
КУЛЬТУРЫ

**В. МУЗЫЧУК,**

кандидат экономических наук, зав. сектором Института  
экономики РАН

## РАЗВИТИЕ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ

Статья посвящена основным тенденциям развития сферы культуры в контексте проводимой в России бюджетной реформы. Автор акцентирует внимание на необходимости государственной поддержки культуры и искусства, поскольку финансирование культуры является инвестициями в человеческий потенциал, вложениями в будущее страны. В статье представлен обзор основных направлений преобразований сферы культуры в рамках проведения бюджетной реформы.

**Ключевые слова:** *сфера культуры, государственная культурная политика, бюджетная реформа, финансирование культуры.*

### Роль государства в поддержке культуры

Целью государственной политики в сфере культуры, согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года (далее — Концепция-2020), признается *развитие и реализация культурного и духовного потенциала общества в целом и каждой личности.* Однако «*принципиальной особенностью государственной политики в сфере культуры Российской Федерации при ее реализации по обозначенным направлениям до 2020 г. становится децентрализация управления отраслью.* В этих условиях *проектно-ориентированное финансирование* деятельности учреждений культуры позволит ввести их в систему современных экономических отношений.

*Развитие института частно-государственного партнерства в сфере культуры будет способствовать привлечению внебюджетных средств финансирования, сокращению бюджетных затрат»* (курсив автора. – В.М.)<sup>1</sup>. Средства достижения поставленной цели однозначно свидетельствуют о том, что культура перестает быть сферой ответственности государства. Декларируемое «сокращение бюджетных затрат» является очередным подтверждением смены приоритетов государственной культурной политики в направлении переноса центра тяжести в поддержке культуры с государства на плечи потребителя.

Во многом это обусловлено тем, что сфера культуры по-прежнему воспринимается как отрасль, функционирующая которой обременительно, убыточно для государственного бюджета. Финансово-экономические ведомства предпринимают настойчивые попытки оценить культуру исключительно с точки зрения экономической эффективности. Складывается впечатление, что культурная политика, впрочем, как социальная политика и политика в сфере образования, являются не самостоятельными направлениями государственной политики, а производными от монетарной политики, и бюджетной реформы в частности.

Между тем в экономической науке накоплен солидный арсенал теоретических доказательств необходимости участия государства в поддержке сферы культуры. Так, не один десяток лет насчитывает отдельная ветвь экономической науки, занимающаяся изучением закономерностей развития экономики культуры<sup>2</sup>. Свыше 40 лет известен открытый В. Баумолем специфический недуг, названный «болезнью Баумоля», или «болезнью цен»<sup>3</sup>, суть которого сводится

- 
1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития России (см. сайт Министерства экономического развития Российской Федерации).
  2. Становление экономики культуры как самостоятельного направления экономической науки связывают с созданием в конце 1960-х – начале 1970-х годов Международной ассоциации экономики культуры (Association for Cultural Economics International – ACEI).
  3. В 1966 г. была опубликована работа В. Баумоля и В. Боуэна «Исполнительские искусства – экономическая дилемма».

к тому, что издержки производства в исполнительском искусстве растут быстрее цен на конечный продукт. Этот недуг распространяется и на функционирование многих образовательных и научных учреждений, организаций здравоохранения и социального обслуживания.

Наряду с концепцией общественных товаров («public goods»), с которой на протяжении многих десятилетий ассоциировалась экономика социального сектора, с конца 80-х годов прошлого века обоснование государственной поддержки социальных отраслей нашло свое отражение в концепции мериторных благ («merit goods») Р. Масгрэйва. Под мериторными благами понимаются блага, спрос на которые стимулируется государством, поскольку спрос на них со стороны частных лиц недостаточен. В обеих концепциях вмешательство государства в экономику связано с существованием общественных потребностей, наряду с индивидуальными, а также с необходимостью исправления «провалов рынка».

Концепция экономической социодинамики Р.С. Гринберга и А.Я. Рубинштейна<sup>4</sup>, в свою очередь, исходит из принципа комплементарности (взаимодополняемости) индивидуальных предпочтений и социальных интересов в отличие от чистого индивидуализма традиционной экономической теории. Вмешательство государства в экономику объясняется не столько необходимостью ликвидации «провалов рынка», сколько позиционированием государства как носителя долгосрочных интересов общества в целом в качестве субъекта рынка. Поэтому бюджетное финансирование культурной деятельности в экономической социодинамике приобретает принципиально иное обоснование: государство оплачивает *социальную полезность предоставления культурных благ и услуг* в отличие от устоявшегося стереотипа, в соответствии с которым культура является затратной отраслью, а государство, выделяя ей бюджетные ассигнования, занимается меценатством. Государство как субъект рынка реализует потреб-

---

4. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Экономическая социодинамика. М., 2000.

ности общества в совершенствовании человеческого потенциала, инвестируя в развитие сферы культуры.

Речь идет о необходимости *трансформации роли государства в поддержке культуры* – от «государства-мецената» к «государству-инвестору». «Смена парадигмы и переход от «государства-мецената» к «государству-инвестору» – это свершившийся в науке факт. <...> Необходимо понять, что вместо неоправданного финансового нажима на культуру с требованием повысить ее доходы и уменьшить тем самым расходы государства, следует проводить принципиально иную политику, в основе которой лежит модель «государства-инвестора». Лишь инвестиции в культуру могут обеспечить эффективный рост ее доходов»<sup>5</sup>. Нельзя не отметить, что позиционирование государства в качестве мецената таит в себе массу угроз, среди которых пресловутый принцип остаточного финансирования, личные предпочтения чиновников, ответственных за выделение денежных средств<sup>6</sup>. Даже при относительно щедром финансировании политика государства-мецената не отличается долгосрочной направленностью и устойчивостью. В отличие от мецената государство-инвестор совершенно по-иному осуществляет расстановку приоритетов, выделяя бюджетные ассигнования на поддержку культуры. Речь идет прежде всего об инвестициях в воспроизводство и качественное совершенствование человеческого потенциала, что является основой для становления инновационной социально-ориентированной экономики.

---

5. Рубинштейн А.Я. Смена государственной стратегии в культуре. Взгляд экономиста /Доклад Комиссии по вопросам развития культуры Общественной палаты РФ «Культура и будущее России. Новый взгляд». М., 2007.

6. В интервью «Независимой газете» директор старейшего в России Государственного академического театра драмы им. Федора Волкова в г. Ярославль Борис Мездрич на реплику корреспондента о том, что во многом финансирование и хорошее положение театров зависят от отношений с губернатором, ответил: «Это так. И не просто так, а это так, и только так. Я скажу еще сильнее: эта обязательность бюджета базируется на точке зрения, вкуса и отношении губернатора. <...> Все зависит от губернатора, и при смене губернатора происходят часто серьезные катаклизмы в финансировании театров региональных». // Независимая газета. 28.12.2008. [http://www.ng.ru/culture/2008-12-15/10\\_yaroslavl.html](http://www.ng.ru/culture/2008-12-15/10_yaroslavl.html)

Важно в корне переломить устоявшееся представление о культуре как о сфере, обременительной для бюджета, так как расходы на культуру прежде всего являются инвестициями в человеческий потенциал, вложениями в будущее страны.

## Идеология реформ

Прошедшее десятилетие было ознаменовано проведением административной реформы, реформы местного самоуправления, а также бюджетной реформы в России. Их реализация без учета накопившихся с начала 90-х годов прошлого века социальных рисков в той или иной степени негативно сказалась на развитии социально значимых отраслей, в том числе сферы культуры, а также на условиях функционирования бюджетных учреждений.

Суть административной реформы заключалась в децентрализации государственного управления, передаче властных полномочий от центра на региональный и местный уровни под эгидой того, что власть должна быть ближе к народу. Речь также шла о разграничении полномочий между федеральными органами власти, органами власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления в целях исключения дублирования функций и введения жесткого принципа отраслевой подведомственности, исключающего наличие непрофильных активов.

В рамках реформы местного самоуправления происходило упорядочение доходных и расходных полномочий муниципальных образований. В частности, органы местного самоуправления стали самостоятельно принимать решения об объемах предоставления муниципальных услуг социально-культурной сферы в пределах финансовых возможностей собственных бюджетов. В соответствии с Федеральным законом от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» были введены муниципальные образования поселенческого



типа, которым были переданы полномочия по обеспечению населения основными жизнеобеспечивающими услугами, включая услуги учреждений культуры (организация библиотечного обслуживания населения, сохранение объектов культурного наследия местного значения, содержание учреждений культуры). Процесс реформирования привел к тому, что центр тяжести по содержанию муниципальных учреждений культуры (в основном библиотек и учреждений культуры клубного типа) был перенесен на органы местного самоуправления, в чьем ведении оказалось 90% всех учреждений культуры Российской Федерации. Однако в силу особой специфики российских преобразований деньги так и не последовали за полномочиями, что усугубило положение муниципальной сети культурно-досуговых учреждений, особенно в сельской местности.

В Федеральном законе № 131 не был четко прописан порядок разграничения полномочий между муниципальным районом и поселением, что привело к множественности трактовок основных положений закона. Краеугольным стал вопрос о передаче недвижимого имущества. Сначала многие главы муниципальных районов стремились передать здания библиотек и клубов, большая часть которых находилась в неудовлетворительном состоянии, в ведении поселений. В большинстве муниципальных образований дотационных регионов сложилась парадоксальная ситуация, при которой клубы и дворцы культуры остались на балансе муниципальных районов, а деньги на их содержание должны были выделяться из бюджета поселений. В дальнейшем ситуация стабилизировалась благодаря практике заключения двусторонних соглашений о передаче полномочий в области культуры с уровня поселения на уровень муниципального района в силу нехватки финансовых средств в бюджете поселения для обеспечения населения услугами учреждений культуры.

Бюджетная реформа провозглашала необходимость перехода от «управления по затратам к управлению по результатам», в рамках которого предполагалось финансировать не

сам факт существования бюджетных учреждений, а исключительно объем и качество предоставляемых населению услуг. В Бюджетном послании Президента РФ Федеральному собранию РФ на 2004 г. декларировалось, что «государство должно отказаться от сметного финансирования бюджетной сети и прямого предоставления значительной части бюджетных услуг и перейти к принципу их оплаты в соответствии с получаемыми обществом результатами».

В соответствии с идеологией бюджетной реформы было заявлено о необходимости:

- перехода от сметного финансирования государственных (муниципальных) учреждений к финансовому обеспечению выполнения государственных (муниципальных) заданий в форме субсидий из бюджета соответствующего уровня;
- расширения спектра организационно-правовых форм государственных (муниципальных) учреждений (казенные, бюджетные, автономные);
- привлечения организаций других организационно-правовых форм к процессу предоставления государственных (муниципальных) услуг на основе государственных (муниципальных) заданий;
- предоставления государственных (муниципальных) услуг *исходя из реальных возможностей бюджета*.

Бюджетная реформа проводилась в три этапа: реформа межбюджетных отношений, реформа бюджетного процесса и реструктуризация бюджетной сети. Необходимость реструктуризации бюджетной сети объяснялась избыточностью сети, не соответствующей возможностям бюджета по ее финансированию, отсутствием у бюджетных учреждений стимулов к предоставлению государственных (муниципальных) услуг, снижением их объема и качества, неэффективностью механизма сметного финансирования, а также наличием большого числа ведомственных учреждений (здравоохранения, образования, культуры), которые якобы приводили к неоправданному дублированию функций.

Реструктуризация бюджетной сети осуществлялась по нескольким основным направлениям: оптимизация бюджетной сети, уточнение правового статуса учреждений и их реорганизация, переход к новым формам финансового обеспечения предоставления государственных (муниципальных) услуг на основе формирования государственного (муниципального) задания, а также внедрение методов формирования бюджета, ориентированного на результат (так называемого бюджетирования, ориентированного на результат, или, сокращенно, БОР).

В рамках оптимизации бюджетной сети и уточнения правового статуса речь шла о передаче непрофильных учреждений под юрисдикцию других органов власти, а также о делегировании полномочий по финансированию тех или иных учреждений от одного уровня власти к другому, что предполагало сокращение, укрупнение, переподчинение и реорганизацию бюджетных учреждений.

В части передачи непрофильных учреждений широкую общественную огласку получила ситуация с образовательными учреждениями сферы культуры, которые, по логике реформаторов, должны были подпасть под юрисдикцию Министерства образования и науки РФ. И только благодаря усилиям Союза театральных деятелей творческие вузы и училища остались в ведении Минкультуры России. Но на этом беды отечественной культуры от процесса реформирования не закончились. Унификация отраслевого законодательства, независимо от ведомственной принадлежности бюджетных учреждений, привела еще к одной парадоксальной ситуации. Речь идет о судьбе учреждений среднего профессионального образования в области культуры: различных музыкальных, балетных, художественных училищ и других образовательных учреждений творческой направленности. В соответствии с действующим законодательством об образовании прием в учреждения среднего профессионального образования осуществляется на бесконкурсной основе, что губит на корню всю систему среднего профессионального образования творческой направленности. Набор в данные учреждения должен осуществляться

согласно имеющимся природным данным, таланту, способностям, что априори предполагает наличие конкурсной процедуры отбора. Необходимо учитывать специфику творческих училищ, потому что подготовка кадров для львиной доли муниципальных учреждений культуры в настоящее время вызывает серьезную обеспокоенность. Это же справедливо и в отношении скандально известной отмены отсрочек от армии для учащихся творческих специальностей с 2008 г., когда в 2005 г. тогдашний министр обороны заявил, что «в армии должны служить все эти балалаечники».

В рамках избавления от непрофильных активов большой общественный резонанс вызвал Приказ Министерства обороны РФ № 840, подписанный в конце 2010 г.<sup>7</sup> В соответствии с этим документом выставлению на торги подлежали здания домов/дворцов офицеров (в отдельных случаях здания бывших дворянских собраний) в городах центральной России. В этой связи серьезную обеспокоенность в обществе вызвала судьба Центрального академического театра Российской армии, слухи о переходе которого под юрисдикцию Минкультуры России не прекращаются до сих пор. Однако министр культуры РФ А. Авдеев заверил, что театр останется в ведении Минобороны<sup>8</sup>.

Следующим направлением преобразований в рамках проведения бюджетной реформы стала реструктуризация бюджетной сети, что предусматривало сокращение, слияние, ликвидацию существующих учреждений, а также их перевод в иные организационно-правовые формы (за исключением учреждений здравоохранения).

В общей сложности за период с 1991 по 2009 г. сеть библиотек и клубных учреждений претерпела существенные изменения (рис. 1). Количество общедоступных библиотек сократилось почти на четверть за рассматриваемый пери-

---

7. <http://www.mk.ru/politics/article/2010/11/19/545547-minoboronyi-rasprodast-doma-ofitserov.html>

8. Минобороны сохранит за собой Центральный академический театр Российской армии. / <http://lenta.ru/news/2010/11/24/theater/>.

од: с 62,6 тыс. в 1990 г. до 46,7 тыс. в 2009 г. Число учреждений культурно-досугового типа сократилось на 35%: с 73,2 тыс. в 1990 г. до 47,4 тыс. в 2009 г. В ходе реализации бюджетной реформы, начиная с 2000 г., сеть общедоступных библиотек сократилась на 4,5 тыс. за прошедшие 9 лет, а культурно-досуговых учреждений — на 7,4 тыс. учреждений.

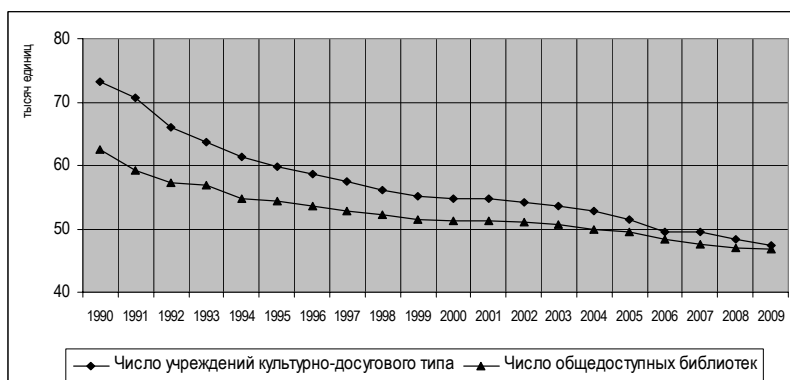


Рис. 1. Динамика численности учреждений культурно-досугового типа и общедоступных библиотек в 1990 — 2009 гг.

Следует отметить, что большая часть ликвидированных за счет сокращения, укрупнения, реорганизации бюджетных учреждений располагалась в сельской местности, где они являлись последними очагами культуры на селе. На фоне декларативных выступлений чиновников о необходимости обеспечения доступности культурных благ для широких слоев населения в программных документах правительства термин «шаговой доступности» учреждений культуры постепенно замещается «транспортной доступностью».

### Новые организационно-правовые формы государственных (муниципальных) учреждений

Помимо оптимизации бюджетной сети бюджетная реформа анонсировала необходимость введения новых

организационно-правовых форм государственных (муниципальных) учреждений, которые бы обладали большей финансовой и хозяйственной самостоятельностью.

Новый тип таких учреждений – автономных – появился в конце 2006 г. в связи с вступлением в силу Федерального закона № 174 от 03 ноября 2006 г. «Об автономных учреждениях».

В соответствии с этим законом *автономным учреждением* «признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах».

Следует отметить, что принятый закон в целом был важной вехой в развитии законодательства об НКО, так как предоставил хозяйственную самостоятельность учреждениям социально-культурной сферы. Единственной нормой закона, которая перечеркнула практику правоприменения ФЗ об автономных учреждениях (далее – АУ), стала отмена субсидиарной ответственности государства: «собственник имущества автономного учреждения не несет ответственность по обязательствам автономного учреждения» (п. 5 ст. 2 174-ФЗ).

В соответствии с законом АУ вправе открывать счета в кредитных организациях, тогда как бюджетные учреждения обслуживаются только казначейством. Деятельность АУ не подпадает под действие Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд». Органами управления АУ являются не только руководитель учреждения, но и Наблюдательный совет.

Доходы автономного учреждения поступают в его самостоятельное распоряжение и используются им для достиже-

ния целей, ради которых оно создано. Собственно говоря, Минфин России никогда не скрывал своей позиции в отношении необходимости зачисления внебюджетных доходов учреждений в бюджет соответствующего уровня. Таким образом, свобода распоряжения внебюджетными доходами АУ была дарована взамен на субсидиарную ответственность государства.

Финансовое обеспечение деятельности АУ осуществляется не по смете, а в соответствии с выполнением государственного (муниципального) задания. В соответствии с законом объем бюджетных средств, выделяемых учреждению, не может быть уменьшен при переходе в АУ. Однако в дальнейшем не исключена вероятность того, что государственное (муниципальное) задание будет уменьшено, что автоматически повлечет за собой сокращение финансирования.

За три с лишним года существования ФЗ об АУ в России появилось только 4 федеральных автономных учреждения<sup>9</sup>. В основном АУ создавались в пилотных регионах в рамках реализации программ реформирования общественных финансов. Причем у подавляющей части бюджетных учреждений, переведенных в форму АУ, счета по-прежнему оставались на обслуживании в казначействе.

Следует отметить, что в Указе Президента РФ от 28.06.2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ» в качестве одного из критериев эффективности выступает «доля расходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на финансирование услуг социальной сферы, оказываемых автономными учреждениями и негосударственными (немуниципальными) организациями, в общем объеме расходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на финансирование отраслей социальной сферы» (пункт 40). Это же справедливо и в отношении оценки дея-

---

9. По мнению авторов закона, перевод в АУ бюджетных учреждений не состоялся из-за сложной процедуры перехода в АУ, а также нежелания и/или опасения их руководителей.

тельности органов местного самоуправления. В соответствии с Указом Президента РФ от 28.04.2008 г. № 607 «Об оценке деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» одним из критериев эффективности органов местного самоуправления является «доля муниципальных автономных учреждений от общего числа муниципальных учреждений (бюджетных и автономных) в городском округе (муниципальном районе)» (пункт 27). Таким образом, говорить о добровольности перевода бюджетных учреждений в форму автономных пока не приходится.

С большой долей вероятности можно говорить о том, что введение организационно-правовой формы автономного учреждения потерпело фиаско, поэтому Минфин России, как главный инициатор разработки ФЗ об АУ, пролоббировал принятие Госдумой Федерального закона от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием организационно-правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее – 83-ФЗ).

Цели этого закона, на стадии его рассмотрения в Госдуме, следующие: создание условий и стимулов для сокращения внутренних издержек государственных (муниципальных) учреждений и привлечения ими внебюджетных источников; повышение эффективности предоставления государственных (муниципальных) услуг при условии сохранения или снижения темпов роста бюджетных расходов (проще говоря, нежелании увеличивать объемы финансирования); создание условий и стимулов для федеральных органов власти по оптимизации сети учреждений; упрощение процедуры ликвидации и реорганизации учреждений.

Законом предусматривается функционирование трех видов государственных (муниципальных) учреждений: *казенных, бюджетных (нового типа) и автономных* (ст. 4 83-ФЗ). Казенные учреждения соответствуют статусу существующих ныне бюджетных учреждений (до вступления в силу 83-ФЗ)



с той лишь разницей, что внебюджетные доходы зачисляются в бюджет соответствующего уровня. *Субсидиарная ответственность государства сохраняется только в отношении казенных учреждений.*

Бюджетные ассигнования для бюджетных учреждений (нового типа) будут выделяться не на основе бюджетной сметы, как у казенных, а в виде субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания (ГМЗ). ГМЗ определяет учредитель и БУ не вправе от него отказаться. БУ раньше отвечало по своим обязательствам только в рамках имеющихся денежных средств, а теперь всем имуществом (за исключением особо ценного движимого и недвижимого имущества).

Финансирование БУ и АУ будет осуществляться в виде субсидий на основе государственного (муниципального) заказа (ГМЗ). Но процедура формирования ГМЗ и методика расчета необходимого объема субсидий по-прежнему не отработаны. Сметное финансирование бюджетных и автономных учреждений заменяется на программно-целевое.

Статус бюджетных учреждений (нового типа) немногим отличается от автономных учреждений: БУ вправе открывать счета не в кредитных организациях, а в казначействе; необязательность наличия Наблюдательного совета; на БУ распространяются нормы 94-ФЗ о закупках для государственных (муниципальных) нужд. Ключевым же отличием БУ от АУ является тот факт, что перевод в АУ, в соответствии с ФЗ об АУ, осуществляется на добровольной основе, т.е. с согласия самого учреждения, в то время как статус БУ будет одновременно присвоен всем учреждениям, не изъявившим желания стать казенными или перейти в форму АУ, с момента вступления в силу 83-ФЗ. Однако с осени 2010 г. появились новые веяния в переводе учреждений в иные организационно-правовые формы: чиновники Минфина анонсировали, что право стать бюджетным учреждением «нужно заслужить». Другими словами, одним из критериев перехода в форму бюджетного учреждения (нового типа) будет показатель финансовой

самостоятельности, в противном случае учреждению присвоят статус казенного.

Среди основных рисков, связанных с принятием 83-ФЗ, следует выделить:

- отказ от субсидиарной ответственности;
- отсутствие гарантий в сохранении прежних объемов финансирования, так как уменьшение государственного (муниципального) задания автоматически повлечет за собой сокращение бюджетного финансирования;
- принудительный перевод учреждений культуры в форму бюджетных учреждений (нового типа, аналогичного АУ) с момента окончания переходного периода, предусмотренного законом;
- большой временной лаг между принятием закона и подзаконных актов к нему;
- описательный характер процедуры формирования государственного (муниципального) задания;
- неотработанность методики расчета субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания;
- сложность документооборота, необходимость наличия в штате учреждения отдельных штатных единиц, ответственных за подготовку документов для формирования государственного (муниципального) задания и получения субсидии.

В экспертной среде обсуждается информация о том, что автономным учреждениям могут запретить открывать счета в кредитных организациях. Не исключено, что в соответствии с намерением Минфина они будут введены под юрисдикцию ФЗ о государственных (муниципальных) закупках. В случае введения этих изменений статус автономных учреждений ничем не будет отличаться от статуса бюджетных учреждений (нового типа). Автономные учреждения стали камнем преткновения в разногласиях между Минфином и Минэкономразвития. Не исключена вероятность, что Минфин в недалеком будущем упразднит организационно-правовую форму АУ, надобность в которой уже отпала, но с этим не

согласны в Минэкономразвития, так как данное министерство ответственно за реализацию ФЗ об автономных учреждениях.

Между тем децентрализация механизма реализации бюджетной реформы привела к множественности трактовок ее основных положений в различных субъектах РФ. Зачастую нет единообразия в реализации бюджетной реформы в муниципальных образованиях в рамках одного субъекта РФ. Поэтому в одних регионах львиную долю бюджетных учреждений переводят в настоящее время в казенные, а в других, наоборот, отправляют в автономные. В отношении статуса бюджетных учреждений (нового типа) имеется больше вопросов, нежели ответов.

Нельзя не отметить, что принятие 83-ФЗ стало еще одним подтверждением ярко выраженной тенденции к сокращению социальной функции государства: социально значимые отрасли (образование, здравоохранение, культура) перестают быть сферой ответственности государства.

### **Финансовое обеспечение сферы культуры**

Настораживает и ситуация с переходом к программно-целевому финансированию, которое должно стать альтернативой прямому бюджетному финансированию социально значимых отраслей. В конце 2010 г. Минфин анонсировал переход в 2012 г. к программному федеральному бюджету РФ на 2012 г. и плановый период. В отношении культуры серьезные опасения, в частности, вызваны тем, что переход к программному финансированию осуществляется в условиях сокращения бюджетных расходов на культуру.

Статистические данные свидетельствуют о том, что за чуть менее чем двадцатилетнюю историю российской суверенности расходы на культуру, кинематографию и СМИ не претерпели существенных изменений как в общем объеме ВВП, так и в совокупных расходах консолидированного бюджета РФ. Сфера культуры по-прежнему финансируется от достигнутого, без учета реальных потребностей в ее поддержке и дальнейшем развитии.

За период 1991 – 2009 гг. расходы на культуру, кинематографию и СМИ варьировались в диапазоне от 0,5 до 0,75% от ВВП, а их доля в общих расходах консолидированного бюджета РФ составляла приблизительно 2–2,25% (рис. 2).

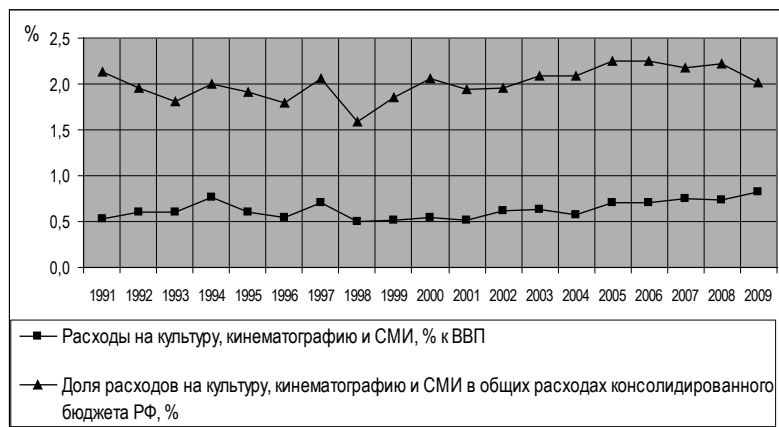


Рис. 2. Доля расходов на культуру, кинематографию и СМИ в ВВП и в общих расходах КБ РФ, %

Последствия мирового финансового кризиса не могли не сказаться на финансировании отечественной сферы культуры. В 2009 г. доля расходов на культуру, кинематографию и СМИ в общих расходах КБ РФ снизилась по сравнению с 2008 г. Согласно данным об исполнении консолидированного бюджета РФ за 2009 г., фактический (исполненный) объем расходов на культуру, кинематографию и СМИ из КБ РФ сократился на 16,5 млрд руб. по сравнению с утвержденной бюджетной росписью, из них 13,6 млрд руб. приходились на региональные бюджеты. В конце 2009 г. многие субъекты РФ заявили о секвестировании расходов на культуру в связи с финансовыми затруднениями, обусловленными кризисом.

Расходы на культуру, кинематографию и СМИ в сопоставимых ценах (2000 г.) росли вплоть до 2008 г., причем уровень 1991 г. был преодолен только в 2004 г. (рис. 3).

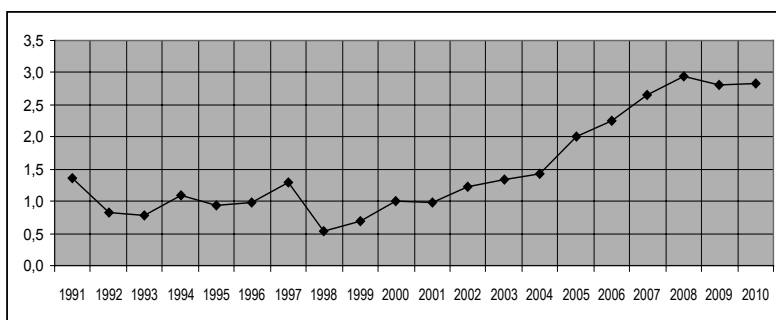


Рис. 3. Темпы роста расходов на культуру, кинематографию и СМИ к уровню 2000 г. (в сопоставимых ценах)

Начиная с 2008 г. наметилась тенденция к снижению объемов финансирования сферы культуры. В 2010 г. расходы на культуру, кинематографию и СМИ были проиндексированы на величину, чуть большую показателя официальной инфляции, поэтому остались практически на уровне 2009 г.

Практика показывает, что программно-целевое финансирование хорошо не само по себе, а как дополнение к основному бюджетному финансированию, в особенности для таких стран, как Россия, с ее глубоко укоренившимся в сознании жителей патернализмом государства. В условиях же мирового финансового кризиса, повсеместного урезания расходов на общественный сектор переход к программно-целевому финансированию сферы культуры чреват сбоями в финансировании учреждений культуры, ростом задолженности по заработной плате и коммунальным платежам. Кризис — не лучшее время для экспериментов подобного рода.

Акцент на привлечении внебюджетных доходов в деятельности учреждений культуры чреват ростом цен на услуги учреждений культуры, а значит, снижением доступности культуры для широких слоев населения и, что не менее важно, выхолащиванием ценностной компоненты культурной деятельности в целом. Социально-экономическое положение основной массы российских домохозяйств, в свою очередь, не отвечает заявленным ожиданиям инициаторов

бюджетной реформы. Так, по данным Левада-Центра, 50% респондентов высказались о своей неудовлетворенности возможностями культурного отдыха в месте своего проживания, а 18% признались в том, что культурный отдых их не интересует из-за нехватки денег и времени, а также отсутствия желания. 32% опрошенных констатировали, что возможности проведения культурного отдыха в месте их проживания за последние 5–7 лет вовсе не изменились, 10% отметили некоторое ухудшение, 12% заявили о существенном ухудшении, а 8% сказали, что такой возможности у них никогда и не было<sup>10</sup>.

Говорить о привлечении в сферу культуры благотворительных средств не приходится по одной простой причине: налоговые преференции, которые бы реально стимулировали благотворителей, так и не были приняты вплоть до настоящего времени. С одной стороны, в России есть закон о благотворительной деятельности, принятый пятнадцать лет тому назад (Федеральный закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»), но, к сожалению, нет как таковой благотворительной деятельности (как явления, а не отдельно взятых акций и мероприятий).

\* \* \*

Современная российская действительность такова, что без активной государственной поддержки отечественной культуре, с учетом накопленных ранее социальных рисков, может быть нанесен невосполнимый урон.

Необходимо кардинальным образом менять проводимую ныне политику выживания на стратегию опережающего развития культуры, которая опирается на ряд положений:

- культура должна быть введена в ранг национальных приоритетов (не ограничиваясь форматом нацпроекта);

---

10 Общественное мнение 2007. М.: Левада-Центр, 2007. С. 185.

- развитие культуры требует социокультурной трансформации всех сфер общественного жизнеустройства, а не только проведения организационно-экономических мероприятий в рамках одной отдельно взятой отрасли;
- развитие культуры как проблематика высокого общественного звучания, а также в силу особой специфики культурной деятельности, требует активной государственной поддержки. Речь идет о необходимости признания культуры сферой ответственности государства, а расходы на культуру должны стать защищенной статьёй бюджета;
- необходима смена парадигмы в государственной поддержке сферы культуры: от государства-мецената к государству-инвестору, так как расходы на культуру являются инвестициями в человеческий потенциал, вложениями в будущее страны;
- финансирование культуры должно осуществляться не от достигнутого, как это происходит в настоящее время, а с учетом реальных потребностей отрасли;
- вернуть уважение и понимание высокой общественной значимости творческих профессий невозможно без законодательного закрепления правовой нормы, в соответствии с которой размер заработной платы данных категорий работников должен быть не ниже уровня средней заработной платы по экономике.

М. МАТЕЦКАЯ,

кандидат экономических наук,  
доцент НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург

## ТВОРЧЕСКИЕ ИНДУСТРИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ\*

Основные вопросы, которые автор ставит в настоящей статье: 1) определить направления изменений в науке и культурной политике в связи с развитием концепции творческих и культурных отраслей в терминах креативной экономики; 2) определить роль творческих индустрий в инновационных процессах, что позволяет выявить их влияние как на экономическое, так и на социальное развитие общества; 3) уточнить определение термина «креативность» и показать его связь с концепцией культурного и человеческого капитала.

**Ключевые слова:** *творческие и культурные индустрии, креативность, инновации.*

### Основные направления взаимодействия экономики и культуры

Культура и экономика имеют несколько уровней взаимодействия, взаимопроникновения и взаимовлияния. С учетом системного подхода сферу культуры целесообразно рассматривать с двух взаимодополняющих позиций: в содержательном и функциональном аспектах. В содержательном аспекте культура представляет собой информацию и знания, которые генерируются в сферах культуры, искусства, религии, науки.

---

\* Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2010–2011 гг.



В этом смысле культура является формой общественного сознания, отражается в системе ценностей и правил, влияющих на формирование человека и общества. Функциональный подход характеризует культуру с позиции внешнего воздействия на социальный мир, через формирование у людей сходных реакций на факты окружающей среды. В функциональном аспекте культура регулирует человеческое поведение через систему ценностей, структуру институтов, социальные, мировоззренческие и экономические нормы.

Неизбежно эти сферы пересекаются. Нельзя сегодня говорить об одном аспекте, не рассматривая или не имея в виду другой<sup>1</sup>. В результате анализа современной литературы по экономике культуры<sup>2</sup> можно выделить четыре основные модели, в которых изучается взаимосвязь культуры и экономики. Это: 1) экономические модели, базирующиеся на теории благосостояния, 2) модель роста 3) рыночная неоклассическая теория и 4) инновационная модель. Традиционно в изучении специфики и значения культуры применялись первые две модели. Ценности, которые производятся в сфере культуры, в том числе широкий спектр внешних эффектов, рассматриваются как мериторные блага, производство которых требует общественных (государственных) трансфертов, так как их производство в рыночной экономике (в необходимых количествах и соответствующего качества) невозможно<sup>3</sup>. В модели благосостояния такие ситуации характеризуются как «провалы рынка». Исключением являются творческие индустрии или коммерческие сектора культуры, представленные, как правило, крупными транснациональным корпорациями, основная цель деятельности которых заключается в максимизации прибыли. В этом смысле творческие индустрии не отличаются

---

1. Матецкая М.В. Институциональные преобразования в социально-культурной сфере в России в рыночных условиях: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. ИЦ ЭФ СПбГУ, 2007. С.4

2. Potts, J. and Cunningham, S. (2008) Four models of the creative industries, *International Journal of Cultural Policy* 14 (3): 233–249; Throsby, D. (2008) Modelling the cultural industries // *International Journal of Cultural Policy*. Vol. 14. Issue 3 August 2008. P. 217 – 232.

3. Рубинштейн А.Я. Экономическая социодинамика // Экономика культуры. М.: СЛОВО, 2005.

от других секторов экономики, и анализ их деятельности возможен в рамках рыночной модели конкуренции (киноиндустрия, музыкальная индустрия, телевидение и частично издательская деятельность).

В модели роста и инновационной модели, которые сейчас становятся все больше востребованы с точки зрения национальной политики, представлен анализ роли культурных индустрий с акцентом на то, что они представляют активное производство, динамически развивающийся сектор, в отличие от традиционной культуры, которая направлена в основном на сохранение ценностей, что предполагает положительную зависимость между ростом культурных индустрий и экономики в целом. В модели экономического роста развитие культурных индустрий рассматривается как фактор экономического роста, вследствие многочисленных сопутствующих эффектов творческого сектора для развития других секторов экономики. Также подчеркивается роль творческих секторов как наиболее производительных секторов современной экономики, что влияет на общий экономический рост<sup>4</sup>.

В настоящей статье хотелось обозначить перспективы и тенденции научных исследований, которые возможны в рамках последних двух моделей, для чего мы более подробно рассмотрим основные направления влияния творческих индустрий на экономическое развитие. Инновационная модель и модель роста в качестве объекта исследования рассматривают «творческие» индустрии, или индустрии «культурные», но в отношении этого термина нет единства трактовки<sup>5</sup>. Современное понимание творческих индустрий построено на принципах творческой (креативной) экономики и отражает комплексный подход к развитию и взаимодействию секторов искусства, медиа, культурного наследия и сектора услуг<sup>6</sup>.

---

4. Greffe, X. (2004) Is heritage an asset or a liability? //Journal of Cultural Heritage. Vol. 5. Issue 3. July-September 2004. P. 301–309.

5. Justin O'Connor. Creative industries: a new direction? //Journal of Cultural Policy. P. 387 – 402.

6. UNCTAD, Creative Economy Report 2008, UNCTAD, [http://www.unctad.org/en/docs/ditc20082cer\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ditc20082cer_en.pdf), retrieved 2009. 11. 28.

Хотя термин «творческие (креативные) индустрии» (creative industries) находится в лексиконе экономистов культуры уже более 20 лет, дискуссии о содержательной части и едином понимании творческих индустрий продолжаются до сих пор<sup>7</sup>. Обусловлено это тем, что создание продуктов с высокой долей творческой составляющей характерно для многих отраслей экономики и выходит далеко за пределы сектора культуры и искусства. Важно, что дословный перевод английского термина на русский язык может привести к искажению смысла. Так, industry – это любая отрасль экономики, а «индустрия» по-русски – это промышленное производство. Скорее имеет смысл говорить о креативных отраслях, потому что многие из перечня таковых не связаны с промышленным производством. На сегодняшний момент достигнуто единое мнение специалистов о структуре творческих индустрий и включении конкретных секторов культуры в это понятие для целей формирования культурной политики (см. рис.).

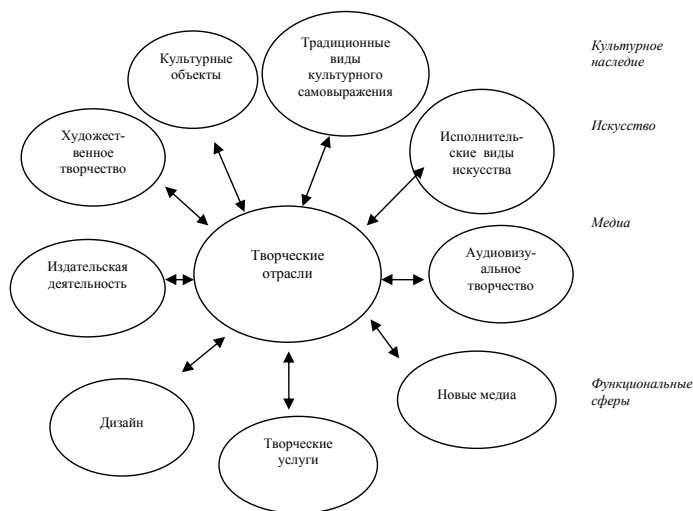


Рис. Классификация творческих индустрий в соответствии с классификацией ЮНКТАД<sup>8</sup>

7. Flew, T. and Cunningham, S.D. (2010). Creative Industries After the First Decade of Debate. //The Information Society. 26(2).

8. UNCTAD, 2008. Creative economy report. P. 38.

Важно отметить, что традиционные сектора культуры и искусства, включающие деятельность организаций культуры, направленную на сохранение культурного наследия, исполнительские искусства и т.д., также включены в указанную классификацию.

В качестве пояснений к данному рисунку следует более подробно раскрыть информацию об указанных сферах:

- культурные объекты: археологические объекты, музеи, библиотеки, выставки т.д.;
- традиционные виды культурного самовыражения: традиционные виды искусства и ремесел, фестивали, праздники и гуляния;
- исполнительские виды искусства: живая музыка, театр, танцы, опера, цирк, кукольные представления и т.д.;
- аудиовизуальное творчество: фильмы, телевидение, радио, иные средства массового вещания;
- новые медиа: программное обеспечение, видеоигры, цифровой творческий контент;
- творческие услуги: архитектура, рекламная деятельность, исследования в сфере искусства и творчества, иные культурные и развлекательные услуги;
- дизайн: интерьерный, графический, предметный, в сфере моды, ювелирных украшений и игрушек;
- издательская деятельность: книгоиздание, пресса и иные печатные средства массовой информации;
- художественное творчество: живопись, скульптура, фотография, антиквариат.

Стремительный рост, который демонстрируют творческие индустрии по всему миру в последние годы, ставит перед исследователями ряд вопросов о сущности творческих индустрий, их роли в процессе социально-экономического развития общества, о причинах их роста в настоящее время. Большинство ответов связано с базисными преобразованиями современных экономических систем, а именно с развитием «постиндустриального общества» и «экономики, основанной

на знаниях»<sup>9</sup>, с ростом сектора услуг, повышением роли креативного класса<sup>10</sup> и креативности и инноваций как факторов экономического развития. За последние десятилетия структурных изменений в экономических системах сектор творческих индустрий демонстрирует свою роль как источник занятости, экспорта и создания добавленной стоимости<sup>11</sup>.

Так как основным требованием к экономическому развитию является инновационность, то актуальными вопросами экономики культуры становятся исследования, посвященные выявлению эмпирических и аналитических связей между творческими индустриями и инновациями (инновационной политикой). Резюмируя ряд исследований о роли творческих индустрий в инновационных процессах, можно сказать, что творческие индустрии производят товары и услуги (в том числе идеи), которые впоследствии становятся ресурсами для процесса инноваций и в других отраслях экономики как в научном, так и в технологическом смысле<sup>12</sup>.

Отметим, что ошибочно было бы считать, что рост сектора услуг вообще, и творческих индустрий в частности, связан с тем, что эти сектора являются более производительными или инновационными по сравнению с другими. Рост творческих индустрий можно рассматривать как результат успешных инновационных процессов в традиционных секторах экономики, которые позволяют производить тот же объем продукции, используя меньший объем ресурсов, и, следовательно, «свободные» ресурсы могут быть использованы другими способами (например, Baumol, 2002; Veinhooker, 2006). За счет роста производительности в основных секторах экономики высвобождаются ресурсы, которые могут быть использованы в секторе услуг как фактор роста. Проявления этого

---

9. OECD (1996): *The Knowledge-Based Economy*. Paris: OECD.

10. Florida, R. (2002): *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.

11. DCMS (2006): *Creative Industries Statistical Estimates Bulletin*. London: HMSO.

12. Bakshi, H. and McVittie, E. (2009): Creative supply chain linkages and innovation: Do the creative industries stimulate business innovation in the wider economy? // *Innovation: Management, Policy & Practice* 11(2). P. 169–189; Jaaniste, L. (2009): Placing the creative sector within innovation: the full gamut // *Innovation: Management, Policy and Practice*. 11(2). P. 215–229.

механизма мы сегодня наблюдаем на примере роста творческих индустрий.

### **Роль творческих индустрий в инновационных процессах**

В России становятся все более актуальными проблемы развития творческих и креативных индустрий. В связи с этим уточнение основных понятий, используемых в концепции творческих индустрий, кажутся нам полезными для понимания возможностей и траектории их развития в России.

Инновационные процессы, связанные с ростом творческих индустрий, тесно переплетаются с понятием «креативность». В современных социальных и экономических исследованиях креативность, как творческий потенциал уже не рассматривается только в контексте создания благ с творческим (культурным) содержанием и связана не только с понятием художественных процессов. Более популярное использование термина «креативность» сегодня связано с терминологией инноваций и обмена знаниями и информацией.

Креативность — это процесс генерирования идей, их развития и превращения в ценности. Этот процесс включает в себя качества, которые люди обычно подразумевают под новаторством и предпринимательством, и одновременно искусство порождения новых идей от их возникновения до стадии воплощения в ценности. Творческие индустрии предполагают реализацию творческого и интеллектуального ресурса в «творческий продукт».

Говоря о роли творческих индустрий в инновационном процессе, необходимо упомянуть о популярной концепции «креативного класса»<sup>13</sup>, объясняющей появление нового класса людей в быстро меняющейся экономике постиндустриального общества. Данная работа, среди прочих (напри-

---

13. Florida, R. (2005): *The Flight of the Creative Class: The New Global Competition for Talent*. HarperBusiness.

мер, Лэндри, 2000<sup>14</sup>), раскрывает новое понятие креативности не как акт индивидуального творчества, а как социальное общекультурное явление. Р. Флорида пишет, что креативность выступает в качестве наиболее ценного ресурса новой экономики, сама собственно товаром не являясь, что подъем креативной экономики соединяет сферы технических новаций, бизнеса и культуры. Для креативных людей приоритетом становится не карьера, престиж и высокая зарплата, а ценность созданных условий для работы и жизни, раскрытие своего творческого потенциала, в том числе толерантная атмосфера и творческие стимулы.

Высокая концентрация творческих работников – представителей сферы искусства («богемы» в терминологии Р. Флориды) положительно влияет на производительность знания другими работниками. Коммуникации людей с представителями сферы искусства стимулируют новые идеи – «технологическая и экономическая креативность рождается и создается при взаимодействии с художественной и культурной креативностью»<sup>15</sup>. Другими словами, существуют перетоки знания от художников к другим работникам, и это увеличивает производительность последних и их доходы. Для некоторых отраслей экономики преимущества от сотрудничества со сферой искусства очевидны, и в основном это сферы, активно использующие культурные блага и символический капитал культуры и искусства как ресурсы (реклама, дизайн, IT-продукты развлекательного характера и т.д.). В качестве критики отметим, однако, что в настоящий момент механизмы, посредством которых знания и креативность перетекают из одного сектора в другой, остаются неясными.

Концепция Р. Флориды спровоцировала многочисленные исследования о факторах и процессах развития современных территорий и городов, так как креативный класс во мно-

---

14. Landry, Ch. & Earthscan, (2000): The creative city: a toolkit for urban innovators / Charles Landry Comedia: Earthscan, Near Stroud. U.K.

15. Florida, R. (2005) The Flight of the Creative Class: The New Global Competition for Talent. HarperBusiness. P. 4.

гом составляют люди творческих отраслей. Многочисленные исследования были проведены относительно роли и значения креативного класса на уровне отдельных городов и регионов, не только в США, но и в Европе<sup>16</sup>. Выводы этих исследований могут быть сформулированы следующим образом: подтверждено, что локальная концентрация креативного класса имеет положительное значение на экономическое развитие региона, дополняя и уточняя традиционные индикаторы развития, основанные на оценке человеческого капитала, индикаторами, характеризующими креативность среды (индекс богемности и т.д.). Однако ряд исследований не подтверждает предположения Р. Флориды, что креативный класс стекается туда, где преобладает богема (т. е. люди творческих профессий в сфере искусств)<sup>17</sup>, и что основной причиной, влияющей на выбор места жительства, являются доступность удовольствий и комфортабельность среды проживания вследствие развитости сферы культуры<sup>18</sup>. Более убедительными стали доказательства того, что креативный класс больше реагирует на экономические условия и измеряется уровнем занятости и повышением уровня оплаты труда.

На наш взгляд, требуется уточнение понятий креативности и инноваций не только в рамках культурной политики и исследований по экономике культуры, но и в понятии экономического развития вообще. Более того, в обширных дискуссиях о креативности мы рискуем потерять из контекста обсуждения собственно роль культуры и искусства в процессах создания и реализации креативности через человеческий капитал. Есть опасность как слишком узкого трактования

- 
16. *Atkinson, R. and Easthope, H. (2009): The Consequences of the Creative Class: The Pursuit of Creativity Strategies in Australia's Cities //International Journal of Urban and Regional Research, 33: 64–79.*
  17. *Müller J, & Tubadji A. 2009. The Creative Class, Bohemians and Local Labor Market Performance A Micro-data Panel Study for Germany 1975–2004 //Journal of Economics and Statistics (Jahrbuecher fuer Nationaloekonomie und Statistik), Justus-Liebig University Giessen, Department of Statistics and Economics. Vol. 229(2–3). P. 270–291.*
  18. *Storper M. and Scott A. (2009): Rethinking human capital, creativity and urban growth, Journal of Economic Geography. Oxford University Press. Vol. 9(2). P. 147–167. March.*



креативности как уникальной способности, дарованной единицам талантливых людей, так и слишком широкого трактования креативности как более или менее нестандартных повседневных практик.

## **Подходы к определению термина «креативность»**

На наш взгляд, требуются некоторые уточнения по поводу креативности вообще, и креативности в искусстве в частности.

Во-первых, исследования показали, что креативность в контексте «креативной экономики» имеет мало общего с креативностью как творческим процессом, о котором мы ведем речь в контексте искусства и культуры. «Креативность» как модный термин сегодня связана в основном с терминологией, привнесенной концепцией креативной экономики<sup>19</sup>, повышением роли знаний и информации как факторов экономического развития и о креативности как коллективном действии<sup>20</sup>. Однако в сфере искусства и культуры подлинными источниками художественной (творческой) креативности (инновационности) рассматривались достаточно давно и не имеют прямой связи с обсуждаемыми проблемами экономического развития. В частности, в рассуждениях о креативности как факторе экономического развития априори предполагается, что креативность связана с инновациями<sup>21</sup>. На наш взгляд, необходим системный подход к изучению феномена креативности и уточнения роли искусства и культуры в формировании креативных способностей людей. Данный подход должен сочетать и понимание сути творческого процесса в искусстве и креативности в других секторах экономики, причем необхо-

---

19. *Howkins, J.* (2001): *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas* Published by Penguin in 2001, revised 2007.

20. *Anbeier, H.K. and Isar, Y. R.* (eds.) (2009): Introduction. In *Cultures And Globalization*. London: SAGE Publications.

21. *Potts, J.* (2009): Creative industries and innovation policy in The special issue of *Innovation*. // *Management, Policy & Practic*. P. 138 – 147.

димо рассматривать и индивидуальный, и социальный уровни креативности.

Проблему трактовки креативности как индивидуально-го или коллективного действия можно рассматривать, например, в терминах «первичной» или «вторичной» креативности, используемой при изучении психологических основ творчества<sup>22</sup>. Если в первом случае подчеркивается роль инсайта, озарения, нового открытия, — это креативность индивидуальная, созданная на основе человеческого капитала, такая креативность создает новые идеи. Вторичная креативность выступает своего рода аналогом продуктивности. Вторичная креативность подразумевает коллективное действие, когда обычные люди, работая сообща, опираясь на опыт предшественников, могут творить и совершать открытия. Креативность как социальный феномен, а не индивидуальные достижения людей, перекликается с тем, о чем говорил Р. Флорида в концепции креативного класса.

Значение наследия и традиционной культуры как источника креативности напрямую связано с более ранней темой внешних эффектов культурной деятельности. Возможно, новые акценты, которые расставляет этот подход (рассмотрение культурного наследия как источника формирования креативности), позволят обратить внимание на такие актуальные вопросы экономики культуры, как управленческие механизмы и технологии в традиционных (государственных) организациях культуры. Однако являясь ресурсом, питающим творческие индустрии, и источником креативности, сегодня традиционные организации культуры некреативны (неэффективны) в экономическом и в социальном плане. Популярны разговоры о креативности должны не уводить теоретиков и практиков в сфере культуры от изучения реального сектора культурного наследия и искусства, а находить новые решения в пользу их развития как источника формирования культурного и человеческого капитала.

---

22. Маслоу А. Дальние пределы человеческой психики. СПб: Евразия, 1997.

Во-вторых, спорной проблемой является определение подлинных источников формирования креативности (творческого начала) человека. Креативность как способность к творчеству – качество, присущее любому человеку. И хотя она потенциально доступна каждому из нас, однако без развития данных способностей креативность не станет элементом человеческого капитала. Роль собственно искусства и культуры в процессе формирования креативности до конца не изучена и требует последующего анализа. С одной стороны, доказано, что разнообразие культурных и художественных практик в системе начального и среднего образования способствует формированию более развитой (креативной) личности человека<sup>23</sup>, с другой – нужно понимать, что этому способствуют именно практики активного участия в художественной деятельности (которые связаны с освоением новых навыков, с развитием интеллектуальных и художественных способностей, критического мышления, коммуникабельности и т.д.).

Также доказано, что рост потребления культурных благ напрямую не ведет к повышению уровня культурного и человеческого капитала, и на наш взгляд, это как раз связано с проблемой пассивности, которую предполагают практики и продукты массовых рынков культуры. Как отмечается в работе Bharucha, 2009<sup>24</sup>, коммерческое и некоммерческое (аутентичное) искусство имеют принципиально разное влияние на формирование креативных (творческих) практик. Если в случае потребления массовых культурных благ, к которым относятся, например, компьютерные игры или фильмы, контент уже заранее задан (например, игра – сюжет задан, варианты проиграны и смоделированы, образы, изображения и ассоциативный ряд задан дизайнерами). Человек не получает в результате потребления культурного блага необ-

---

23. Малюков А.Н. Психология переживания и художественное развитие личности. Дубна: Издательский центр «Феникс», 1999.

24. Bharucha R. (2009): Creativity: alternative paradigms to the 'creative economy' in Anheier; Helmut K. and Isar, Yudhishtir Raj, (eds.) 2009: Cultures And Globalization. London: SAGE Publications.

ходимых источников развития навыков креативности, так как потребляется матрица смыслов и образов, уже зафиксированных и неизменных. В случае традиционного искусства, и особенно его интерактивных форм (театра, ремесел, литературы), подразумевающего активное участие потребителя в процессе потребления продукта, как раз формируется и развивается творческое начало личности, формируется культурный и человеческий капитал, в том числе его креативные способности.

Мы считаем, что одним из направлений исследований должно стать изучение роли креативности наряду с изучением комплементарности культурного и человеческого капиталов. Одним из способов достижения этого является развитие идей в рамках изучения подлинных сложных взаимосвязей, которые ведут к развитию таланта и способностей, в рамках так называемого «*sarability approach*»<sup>25</sup>.

Истоки интереса к креативности связаны сегодня и с тем, что скорость перемен в социальных, экономических, технологических сферах стремительно растет. Современный человек стоит перед необходимостью быстрой адаптации к новым комбинациям перемен во всех сферах. Человек должен быть креативным, чтобы быть готовым принять новое, уметь импровизировать, отвечать и соответствовать изменениям. Все эти уточнения возвращают нас в рассуждения о креативности к проблеме личности, мировосприятия, к самому процессу творчества. В этом смысле обучение через искусство (а не только обучение собственно искусству или творческим профессиям) становится чрезвычайно важным. Именно через обучение как процесс формирования человеческого капитала сфера искусства может предоставить инструменты, необходимые для воспитания человека креативного и самодостаточного. Действительно, первыми обратили внимание на эту проблему специалисты, занимающиеся обучением искусству, но все наработанное ими может и должно применять-

---

25. Sen A. (1999): *Development as Freedom*. New York: Alfred A. Knopf.

ся и в других областях обучения. Именно в сфере образования сегодня актуальны вопросы создания коллективов креативных людей.

## Заключение

Итак, основные выводы настоящей статьи могут быть сформулированы следующим образом:

- изучение взаимосвязей экономики и культуры в существующих экономических моделях позволяет более полно исследовать феномен креативности как фактора инновационных процессов. Развитие исследований о роли культуры в формировании человеческого капитала может оказаться полезным при изучении важнейших категорий экономического развития, таких как производительность, инновации, креативность;
- смещение акцентов в экономике культуры от изучения культурного наследия и искусства (модель благосостояния и неоклассическая модель) и пересмотр понятия и содержания культуры, который мы наблюдаем в указанных моделях, ведет и к изменениям в культурной политике. В связи с этим важно не допустить развития секторов творческих индустрий, используя только коммерческие модели и упрощенное понимание их сущности и взаимосвязей как с сектором традиционной культуры, так и с другими секторами экономики;
- современные исследования требуют системного подхода к пониманию креативности не только как индивидуального процесса, предполагающего использование творческого потенциала, но и как социально-культурного явления в более широкой трактовке. Многостороннее изучение феномена креативности, с учетом современных исследований по данной тематике в различных областях знания (искусстве, социологии, психологии, экономике и др.), позволит разработать комплексную идею развития сектора культуры в целом;

- именно креативность как элемент человеческого и культурного капитала, являясь основой развития инновационной экономики, должна стать связующим звеном в развитии коммерческого и некоммерческого секторов культуры. Необходим поиск новых инструментов взаимодействия и взаимоподдержки сфер, способствующих созданию креативности (традиционные сектора культуры, культурные индустрии, образование, сектор ИТ-технологий, социальные коммуникации).



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ  
НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

**В. ПАНСКОВ,**

доктор экономических наук, профессор Финансового  
университета при Правительстве Российской Федерации

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В ЦЕЛЯХ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

Создание привлекательного инвестиционного климата требует от налоговой системы выполнения двух непереносимых условий: комфортной налоговой нагрузки на экономику и стабильности налогового законодательства. Автор, анализируя соблюдение указанных условий в российской налоговой системе, делает вывод о ее неспособности стимулировать привлечение в российскую экономику зарубежных и отечественных инвестиций. Предлагаются возможные пути снижения налоговой нагрузки и обеспечения стабильности российской налоговой системы.

**Ключевые слова:** *инвестиционный климат, иностранные инвестиции, Налоговый кодекс, налоговая нагрузка, стабильность налоговой системы, налоговая реформа, «дедушкина оговорка».*

Благоприятный инвестиционный климат представляет собой один из решающих факторов усиления инвестиционной активности, а также успешной модернизации экономики. Поэтому создание комфортных условий для потенциальных инвесторов является серьезным стимулом для притока в страну инвестиций. Между тем, несмотря на некоторые позитивные изменения в российской экономике, инвестиционный рейтинг страны оставляет желать лучшего: низкая доля чистых прямых зарубежных инвестиций к ВВП, увеличение в последние годы оттока отечественного капитала за рубеж,



невысокий уровень к ВВП инвестиций в собственную экономику. Не случайно Президент РФ на совещаниях 2 февраля и 30 марта текущего года назвал плохим инвестиционный климат в стране и поручил правительству принять соответствующие, как он назвал, «неординарные» меры для его улучшения.

Одним из важнейших факторов создания в стране привлекательного инвестиционного климата является налоговая система. Она должна обеспечивать не только эффективность вкладываемого инвестором в экономику капитала, но и стимулировать привлечение в страну иностранных инвестиций и развитие экономики за счет собственных финансовых ресурсов.

Для решения этой задачи необходимы два неперенных условия: создание возможно низкой налоговой нагрузки на экономику и обеспечение стабильности налогового законодательства. При прочих равных условиях капитал не пойдет в экономику с высоким уровнем налогового бремени и непредсказуемой налоговой системой.

Российская налоговая система в целом характеризуется относительно невысоким уровнем перераспределения валового внутреннего продукта с помощью налогов. Действительно, уровень налоговых изъятий, не превышающий в разные годы 34 – 36 %, существенно не отличается от налогового бремени в высокоразвитых странах Запада, а по сравнению с некоторыми из них (где уровень изъятий достигает 45 – 50%) даже существенно ниже. Вместе с тем при сравнении налоговой нагрузки в РФ с другими странами, а также при определении реальной налоговой нагрузки на конкретного налогоплательщика следует учитывать специфические особенности состояния и развития российской экономики. Непосредственный анализ указанного показателя в России свидетельствует, что положение значительно сложнее, чем это представляется на первый взгляд.

Во-первых, необходимо иметь в виду, что обобщающий показатель налоговой нагрузки в России складывается в условиях серьезных проблем с налоговой дисципли-

ной. Около 40% зарегистрированных организаций или не состоит на налоговом учете, или не сдает вообще налоговой отчетности, или сдает так называемые «нулевые» балансы. Соответственно, примерно 2/5 потенциальных налогоплательщиков практически не платит налогов. В стране продолжает существовать создание различных схем ухода от налогообложения. Огромные суммы (сотни миллиардов рублей) уводятся в результате действующих схем возврата (зачета) неуплаченных в бюджет сумм НДС при поставках продукции как внутри страны, так и за рубеж. Не менее чем в 90 млрд руб. оцениваются ежегодные потери бюджета в связи с производством и реализацией нелегальной алкогольной продукции. По экспертным оценкам, из-за сокрытия доходов и объектов налогообложения в консолидированный бюджет страны не поступает ежегодно от 20 до 30% налогов. В результате этого законопослушные налогоплательщики производят отчисления в казну, составляющие почти половину произведенного ими ВВП. В среднем же по экономике получается, что в бюджет отчисляется около 1/3 ВВП.

Во-вторых, на показатель налогового изъятия ВВП в России влияет еще и показатель так называемой собираемости налогов. Доля изъятия через налоги ВВП рассчитывается исходя из фактически уплаченных налогов. Между тем налоговые обязательства и их фактическое выполнение в российской экономике не всегда одно и то же. Многие налогоплательщики уплачивают налоги исходя не из принципа «сколько положено по закону и созданной налоговой базы», а исходя из своих реальных, а зачастую и созданных искусственно, низких финансовых возможностей. Коэффициент собираемости налогов составляет по разным видам налогов в разные годы от 83 до 98%. Вследствие этого задолженность по налогам в бюджет, по данным налоговой отчетности, составляет в настоящее время около 1,3 трлн руб., и она, естественно, не учитывается при расчете налоговой нагрузки в целом по экономике России.

В-третьих, имеются существенные погрешности измерения ВВП. При оценке ВВП российские органы статистики производят досчет своих официальных данных на сумму произведенного ВВП в так называемой теневой экономике. По разным оценкам, в теневом секторе российской экономики производится от 25 до 40% ВВП. При оценке размера ВВП делается соответствующий досчет наименьшей из этих цифр – 25%. Естественно, что теневая экономика налогов не платит, и при определении обобщающего показателя налоговой нагрузки досчет фактически поступивших в казну налогов не производится. В связи с этим необходимо при расчете налоговой нагрузки или исключать эти 25% из размера ВВП, или же производить соответствующий досчет сумм поступивших в бюджет налогов.

В-четвертых, – неоднородность экономического развития отдельных отраслей экономики России, регионов и видов хозяйственной деятельности в части получаемых ими доходов. При этом налоговая система предусматривает возможность предоставления значительного числа налоговых льгот и преференций вне зависимости от уровня получаемых доходов. Зачастую подобные преференции получают как раз те налогоплательщики, которые имеют относительно больший доход. С точки зрения экономической политики в условиях необходимости государственной поддержки предпринимательства это правильно, но с позиции налоговой нагрузки ее распределение осуществляется неравномерно, и сводный показатель налогового бремени подлежит корректировке с учетом этих условий. При этом следует иметь в виду, что в нашей стране установлен различный налоговый режим для предприятий разных отраслей экономики. В частности, освобождены от большинства видов налогов сельскохозяйственные предприятия, а также предприятия, осуществляющие переработку сельхозпродукции. Существенно ниже, чем в среднем по стране, налоговая нагрузка на предприятия малого бизнеса, перешедшие на уплату единого налога на вмененный доход и на упрощенную систему налогообложения. Поэтому ясно,

что налогоплательщики, не имеющие льготных условий, платят налогов в бюджет существенно больше, чем это получается по среднему налогоплательщику.

В-пятых, существенное влияние оказывает серьезная зависимость объема налоговых поступлений от мировых цен на энергоносители. Уровень мировых цен на традиционные товары экспорта способствует или повышению, или снижению доли налогов, уплачиваемых при экспорте. Между тем эта тенденция не отражает абсолютного увеличения (снижения) налоговой нагрузки для большинства российских налогоплательщиков, поскольку они не являются плательщиками таможенной пошлины на экспортируемые товары.

В-шестых, показатель доли ВВП, перераспределяемой через налоговую систему, в России и в странах Запада в принципе нельзя сравнивать. Как известно, при определении данного показателя вся сумма собранных в стране за год налогов соотносится с размером валового внутреннего продукта. Между тем эти налоги поступают как от компаний, так и от частных лиц. Для оценки налогового бремени непосредственно юридических лиц сумму поступивших налогов необходимо очистить от налогов, уплаченных физическими лицами. И здесь опять же данные по этому показателю существенно разнятся. Поступления от налогообложения физических лиц в странах с развитой экономикой в разы превышают соответствующие показатели в России. И, следовательно, при расчете среднего показателя налогового бремени на предпринимательскую деятельность в западных странах показатель доли ВВП, распределяемой через налоговую систему по западным странам, должен быть уменьшен в значительно большей степени, чем по России.

И, наконец, последнее. В российской налоговой системе, кроме налогов, имеет место большое число платежей, не входящих в налоговую систему, но являющихся обязательными для налогоплательщиков. К ним относятся, в частности, взносы в социальные внебюджетные фонды, таможенные плате-

жи и сборы, различного рода экологические, природоохранные и иные платежи и взносы.

В принципе налоговая система России построена таким образом, что перед ней все равны. Но вместе с тем в российской налоговой системе налоговое бремя фактически перекладывается на определенный круг налогоплательщиков, вследствие чего они, несмотря на ряд решительных шагов по снижению налогового бремени, продолжают испытывать повышенное налоговое давление.

Поэтому необходимо кардинально изменить ситуацию с реальным снижением налогового бремени для российских налогоплательщиков. Но предварительно необходимо решить несколько принципиальных вопросов, на которые, как в начале налоговой реформы, так и в ходе ее проведения, не было дано ответов.

Вопрос первый. Какова сегодня реальная налоговая нагрузка на российскую экономику? Как было показано выше, отношение суммы фактически уплаченных в казну налогов к ВВП не отражает реального положения дел, являясь среднестатистическим, при этом далеко не точным показателем. Важно определить, какова доля доходов конкретного законопослушного российского налогоплательщика. Как показывает экспертная оценка, этот показатель существенно превышает 40%.

Вопрос второй. Какова должна быть налоговая нагрузка на экономику в целом и на конкретного налогоплательщика в результате завершения налоговой реформы? Как известно, разброс показателей налоговой нагрузки в развитых странах очень большой: от 30 до 50% ВВП перераспределяется через налоговую систему. И ее уровень зависит в первую очередь от уровня социальной поддержки населения со стороны государства и со стороны бизнеса.

Вопрос третий. Каким категориям налогоплательщиков, отраслям экономики необходимо снизить, а каким, может быть, следует и увеличить в ходе реформы и по ее завершении налоговую нагрузку? Для бизнеса важно, чтобы это было

известно до начала реформы или хотя бы в ходе ее проведения.

Вопрос четвертый. По каким налогам должна в перспективе, по завершении реформы, снизиться или повыситься налоговая нагрузка? Здесь тоже нет никакой ясности. Решения принимаются спонтанно, в зависимости от экономической ситуации и ценовой конъюнктуры. Яркий пример — ликвидация ЕСН и повышение размера взносов в государственные социальные фонды.

И пятое. Для осуществления инвестиций инвестор должен иметь четкое представление о налоговом режиме. При этом для него важно знать не только его нынешнее состояние, а видеть перспективу возможных изменений налоговой системы, если не на весь срок окупаемости проекта, то, по крайней мере, — на ближайшие 7 — 10 лет, когда формируются основные затраты и первая прибыль. В идеале инвестор должен иметь определенные гарантии неизменности или же неухудшения налогового климата в стране. Необходимая для привлечения в экономику иностранных и отечественных инвестиций стабильность российской налоговой системы в значительной мере определяется сроками завершения в стране налоговой реформы, продолжающейся почти 12 лет. В настоящее время налоговая реформа вступила в свой завершающий этап. Но проблема состоит в том, как долго может продлиться этот этап? Исходя из анализа состояния действующей российской налоговой системы, видно, что, к сожалению, до завершения налоговой реформы еще очень и очень далеко.

В НК РФ много «минусов», которые не позволили решить ряд принципиальных общих проблем налоговой реформы, а также конкретных болезненных вопросов уплаты отдельных налогов.

Много нерешенных проблем имеет место в первой части кодекса. Это и неясность в порядке определения рыночных цен в целях налогообложения, и не решаемые годами проблемы трансфертного ценообразования, и многие другие.

Необходимы, а потому неизбежны, на мой взгляд, поправки в порядок исчисления и уплаты НДС, связанные с созданием механизма, предотвращающего незаконное возмещение сумм налога, уплаченных поставщикам. Необходимы изменения в главе «Налог на прибыль организаций», направленные на повышение стимулирующей роли налога в формировании благоприятного инвестиционного климата в стране. Не устраивает ни большинство налогоплательщиков, ни государство и существующая система налогообложения недропользователей. И самое главное — пока еще нет четкой концепции налогового реформирования в добывающих отраслях. О необходимости ввести дифференциацию в обложении добывающих компаний в зависимости от горно-геологических, географических условий, степени отработанности месторождений и от других факторов говорится уже не один год. Но как эту дифференциацию осуществить, на каких принципах, — ясности пока нет. Перечень подобных проблем и вопросов можно еще долго продолжать.

Принятые к настоящему времени поправки во второй части НК РФ уже превышают по объему первоначально принятые главы кодекса. Отдельные главы части второй Налогового кодекса принимались и продолжают приниматься без достаточных экономических обоснований, нередко — «с листа», и в результате в них много непродуманного. Принятые и неоднократно поправлявшиеся некоторые главы (об акцизах, о едином сельскохозяйственном налоге) в конечном итоге были фактически переписаны заново. Принятая глава кодекса о налоге с продаж отменена через два года после вступления ее в действие. Нет полной ясности с наполнением российской налоговой системы. В нее то включают, то выводят из нее такие важные в фискальном отношении платежи, как единый социальный налог и таможенная пошлина. Затягивается принятие важнейшей главы кодекса, посвященной налогу на имущество физических лиц. В лучшем случае она вступит в действие с 1 января 2013 г. Практически ничего не ясно со сроками принятия и введения в действие налога

на недвижимость. Будет он распространяться только на физических лиц или будет единым для юридических и физических лиц? Нет определенности и в том, когда и в какой редакции он будет принят.

Без решения накопившихся проблем реформа не может быть завершена и не может быть построена целостная налоговая система. В условиях же нестабильной налоговой системы говорить о возможности привлечения в экономику страны инвестиционных ресурсов, мягко говоря, преждевременно. Вот как комментирует уровень стабильности российской налоговой системы ответственный в правительстве за проведение налоговой политики глава Минфина А. Кудрин. Выступая 5 апреля 2011 г. на международной конференции, организованной Высшей школой экономики, он сказал буквально следующее: «...резкая смена решений в области налоговой политики подрывает доверие бизнеса к политике государства. В течение последнего полугодия мы отменили несколько решений, которые принимали буквально в течение предыдущего года. Это не создает доверия к политике государства». По мнению А. Кудрина, вопрос о доверии к государству возникает, «если правительство принимает решение по налогам, а через год его меняет, если принимает решение по страховым выплатам и потом тут же их модернизирует»<sup>1</sup>.

Важнейшей проблемой кодекса является то, что он не представляет собой закон прямого действия. Является аксиомой, что налоговое законодательство не должно допускать издания подзаконных актов. Необходимость инструкций и других нормативных документов – это свидетельство пробелов, неясностей и неточностей в законодательстве.

Вследствие неопределенности многих положений НК прерогатива их решения отдана другим ветвям власти.

Кодекс размыт огромным количеством подзаконных актов в виде разъяснений и толкований Минфина, право издания которых ему предоставлено ст. 34.2 Налогового кодекс-

---

1. Большие зарплаты отправят в тень // Независимая газета. 2011.04.06.



са. Подобные документы исполнительной власти появляются чуть ли не ежедневно, и они обязательны для всех участников налоговых отношений. В самом кодексе много отсылочных норм, а также положений, порядок применения которых поручается устанавливать правительству. В частности, в 149 ст. гл. 21 «НДС», посвященной налоговым льготам, предусмотрено 8 таких положений. И подобное встречается во многих других главах кодекса.

В стране формируется прецедентное право в форме обобщений арбитражной практики, которыми закрываются недоработки отдельных положений кодекса. Вследствие этого судебные решения фактически подменяют законодательство. Кроме того, высшие судебные инстанции вводят новые, не имеющиеся в кодексе, определения и понятия, обязательные для всех участников налоговых отношений. В частности, в кодексе отсутствуют такие понятия и определения, как «налоговое планирование», «налоговая оптимизация» (как законная, так и незаконная), и их отличительные признаки.

В решение проблемы схем минимизации налогов был вынужден вмешаться Конституционный суд РФ. В июне 2004 г. им было принято определение, согласно которому в правовом поле появилось понятие «недобросовестный налогоплательщик». Вместе с тем, как показала правоприменительная практика, введение данного понятия имело серьезные негативные последствия. В частности, ввиду неопределенности данного понятия была создана возможность произвольного применения положений Налогового кодекса каждым участником налоговых отношений. Кроме того, введение этого понятия сделало отношения между налогоплательщиками и контролирующими органами непрозрачными, создало реальную почву для коррупции. Одновременно с этим появилась опасность разрушения единого налогового пространства в России, поскольку решения судов в части установления добросовестности налогоплательщика не всегда являлись последовательными. По-видимому, поэтому данное решение Конституционного суда РФ так и не нашло

отражения в поправках положений Налогового кодекса РФ. Вследствие этих причин судебные органы постепенно отказались от применения понятия недобросовестности, и Постановлением Президиума ВАС от 12 октября 2006 г. № 53 было введено новое понятие: «обоснованность получения налогоплательщиком налоговой выгоды».

Сегодня имеет место подмена законодательных актов правовой позицией судебных органов, которые в рамках толкования существующих норм вводят новые нормы, что недопустимо в принципе, в том числе и в налоговом законодательстве. Правоприменительная практика, а также судебные решения, должны руководствоваться исключительно налоговым законодательством. Все это серьезно ухудшает налоговый климат в стране, нарушает стабильность российской налоговой системы и в определенной мере усиливает ее непредсказуемость.

Поэтому в часть первую НК РФ необходимо внести поправки, четко и недвусмысленно регулирующие вопросы создания и осуществления схем по минимизации налоговых платежей. На наш взгляд, было бы целесообразно предусмотреть в кодексе возможность для налогоплательщика заключения соглашения с налоговым органом на предмет применения определенных схем, приводящих в конечном итоге к минимизации налоговых платежей. Данное предложение не является чем-то исключительным. Подобные положения имеют место в налоговом законодательстве ряда экономически развитых стран, в частности, во Франции, США, Швеции, Израиле подобные проблемы решаются через процедуру так называемого фискального рескрипта, когда налогоплательщик до заключения контракта или соглашения вправе обратиться в налоговую администрацию с запросом о сделке, предоставив все необходимые документы.

На первый взгляд кажется, что в российском налоговом законодательстве имеется подобная норма. Действительно, согласно положениям Налогового кодекса РФ, налогоплательщик имеет право обратиться в уполномоченные органы

с просьбой разъяснить порядок исчисления и уплаты налогов, а финансовые, налоговые и иные органы обязаны давать письменные разъяснения. При этом в соответствии со ст. 111 НК РФ налогоплательщик освобождается от налоговой ответственности в том случае, если он действовал на основе письменных разъяснений финансовых, налоговых или иных уполномоченных органов.

Вместе с тем положение ст. 111 относится к положениям исключительно налогового законодательства и, соответственно, не может распространяться на такие вопросы, как создание различного рода схем, не противоречащих не только налоговому, но и гражданскому, и трудовому законодательству. Высказываемые опасения о возможной коррупционности данной нормы налогового законодательства, на мой взгляд, не имеют под собой реальной почвы. В данном случае все принимаемые налоговым органом решения будут более прозрачными, чем в нынешней ситуации, когда сговор между налогоплательщиком и государственным контролером более вероятен, поскольку скрыт от общественности.

Естественно, что процесс построения целостной и стабильной налоговой системы — дело небыстрое. За один — два года имеющиеся сложные проблемы не решишь. Но его можно ускорить, если будет разработана и принята Концепция налоговой реформы в стране, хотя бы на ее завершающей стадии.

Но привлечь в страну потенциального инвестора можно и не дожидаясь завершения всех налоговых преобразований. Инвестор должен быть уверен, что возможные в неустойчивой налоговой системе изменения в налоговом законодательстве не снизят экономической эффективности отдачи вложенных им финансовых ресурсов. В связи с этим необходимо, на мой взгляд, установить для каждого крупного инвестиционного проекта на весь срок его проектной окупаемости гарантию неизменности параметров налоговой системы страны, т.е. законодательно закрепить так называемую «дедушкину оговорку». Это особенно важно в условиях, когда

Минфином России на ближайшую перспективу провозглашена доктрина увеличения налоговой нагрузки на бизнес. В этих условиях законодательное закрепление нормы о неухудшении налогового режима на время реализации инвестиционного проекта создаст благоприятный инвестиционный климат в стране и, соответственно, будет способствовать привлечению в экономику зарубежного и отечественного капитала.

**В. ПАВЛОВ,**

доктор экономических наук, профессор,  
главный научный сотрудник Института экономики РАН

## ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

В статье обосновывается преимущество «инновационной парадигмы налоговой системы». Ее результативность подтверждается экспериментальными расчетами, а преимущество перед действующей объясняется универсальностью, минимизацией исходной информации и налогового администрирования.

**Ключевые слова:** *инновационная парадигма, налоговая система, макробюджетные параметры, экономическая рента, энергетическая рента, квазирента.*

Проблемы эволюции налогообложения от Древнего мира до настоящего времени занимали умы экономистов, философов, социологов, правоведов и обществоведов. Они нашли отражение во многих работах, к наиболее значимым из которых следует отнести работы Ф. Бэкона (1561 – 1626), У. Петти (1623 – 1687), А. Смита (1723 – 1790), Ж.Б. Сэя (1767 – 1832), Д. Рикардо (1772 – 1823), Д.С. Милля (1806 – 1873), Н.И. Тургенева (1789 – 1871), М.Н. Соболева (1869 – 1945), а также исследования современных отечественных теоретиков налогообложения – А.В. Брызгалина, Д.Г. Черника, С.Г. Пепеляева, В.А. Кашина, И.В. Караваевой, Л.Н. Лыковой, Л.И. Павловой, Л.И. Гончаренко и др.

Однако, несмотря на многовековой период разработки теории налогообложения, большинство налоговедов обращаются к основным принципам налогообложения («максимы обложения») А. Смита (1766 г.), которые, по их мнению, не потеряли своей актуальности в XXI в.:

- *справедливость налогообложения*, согласно которой подданные всякого государства обязаны участвовать в поддержке государства насколько возможно, соответственно своей платежной способности (*respective abilities*), т.е. соразмерно доходу, который каждый получает под покровительством государства;
- *определенность налогообложения*, соответствующая тому, что налог, который обязан уплачивать каждый гражданин, должен быть точно определен, а не произволен. Время, вид, способ платежа, сумма, которая должна быть уплачена, — все это должно быть ясно как самому налогоплательщику, так и всякому другому лицу;
- *удобство налогообложения*, заключающееся в том, что каждый налог должен быть взимаем в то время и таким способом, когда и как плателю всего удобнее внести его;
- *экономия налогообложения*, предусматривающего, что каждый налог должен быть устроен таким образом, чтобы извлекать из кармана народа возможно менее сверх того, что поступает в государственную казну.

Спустя полвека (1818 г.) Н.И. Тургенев называет пять главных правил взимания налогов, таких как: равное распределение налогов; определенность налогов; сбор налогов в удобное время; дешевое собирание налогов; общее правило при взимании налогов.

На наш взгляд, в современных условиях эти принципы следует дополнить такими как: стабильность налоговой системы; возможность унификации налоговых систем стран Таможенного союза, Единого экономического пространства, стран ЕС и других стран в условиях глобализации мировой экономики; инновационная направленность налоговой системы.

Естественно, что до настоящего времени не могло быть и речи о соответствии налоговой системы требованиям инновационной парадигмы, которая должна:

- во-первых, обеспечивать стабильность налоговой системы вне зависимости от нефтедолларов и минимизацию налогового администрирования, позволяющего освободить чиновников всех уровней управления и бухгалтеров от рутинной работы с налоговыми платежами, а депутатов Государственной думы и сенаторов Совета Федерации от бесконечных споров и внесения изменений в налоговое законодательство;
- во-вторых, способствовать развитию инновационной экономики, ее модернизации и диверсификации вне зависимости от иностранных инвестиций;
- в-третьих, формировать доход Консолидированного бюджета страны в объеме, необходимом для выполнения федеральными, региональными и муниципальными органами власти закрепленных за ними функций, а также иметь возможность его законодательного регулирования в зависимости от экономических ситуаций, обеспечивая при этом сбалансированность бюджетного федерализма, межбюджетных отношений и пенсионной системы<sup>1</sup>;
- в-четвертых, обеспечивать возможность использования налоговой системы в странах, входящих в Таможенный союз и Единое экономическое пространство, с минимальными финансовыми затратами и в кратчайшие сроки;
- в-пятых, обеспечивать сокращение разрыва в доходах между богатыми и бедными слоями населения;
- в-шестых, — и это может быть решающим преимуществом Инновационной парадигмы налоговой системы — инновационность теории, методологии, механизма и инструментов подтверждается тем, что они, используя минимум исходных данных, обеспечивают возможность унификации для развивающихся и раз-

---

1. Банк России выступает за увеличение налогов для финансирования растущих расходов бюджета. Внедрение Инновационной парадигмы налоговой системы решит данную проблему.

витых стран мировой экономики доступность и простоту применения электронных услуг для автоматического определения и поступления в бюджетную систему в режиме реального времени налоговых платежей от хозяйствующих субъектов вне зависимости от форм собственности, масштабности бизнеса и государственной значимости.

Можно с уверенностью утверждать, что действующая в настоящее время в России парадигма налоговой системы не отвечает ни одному из вышеприведенных требований, и прежде всего, по мнению бывшего руководителя ФНС России А.Э. Сердюкова, из-за недостаточного профессионализма работников налоговой системы<sup>2</sup>.

Подтверждением этому могут служить результаты по исследованию налоговых систем мира, подготовленному совместно со Всемирным банком, Международной финансовой корпорацией и PriceWaterhouseCoopers (Paying Taxes 2008), относящихся к российской налоговой системе.

К важнейшим из недостатков российской налоговой системы, из-за которых она не может быть инновационной, относятся следующие:

- налоговая система выполняет в основном фискально-перераспределительные функции и неэффективна в стимулировании развития производства и в соблюдении социальной справедливости;
- нестабильность, сложность и запутанность нормативной базы и процедур налогообложения;
- выход бесчисленных поправок, дополнений, ведомственных разъяснений, решений арбитражных судов, зачастую противоречащих друг другу и Налоговому кодексу<sup>3</sup>.

---

2. Сердюков А.Э. Формирование и реализация налоговой политики современной России: автореф. дисс. ... докт. экон. наук. СПб: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2006. С.19.

3. Пермяков А.В. Концепция налоговой реформы // Экономическая политика России – XXI век. Апрель 2008. С. 84.



Для разработки Консолидированного бюджета Российской Федерации и всех уровней управления (федеральный, региональные, муниципальные бюджеты) необходимо использовать исходные данные, значение которых находится в юрисдикции федеральных органов законодательной и исполнительной власти. При этом должны использоваться механизмы и инструменты, обеспечивающие стабильность налоговой системы и минимизацию налогового администрирования.

В этих целях можно рекомендовать Инновационную парадигму налоговой системы. Теоретическая основа Инновационной парадигмы налоговой системы обосновывается эволюционной трансформацией формулы стоимости продукции для хозяйствующих субъектов, субъектов Федерации и даже страны в целом, имеющей следующий вид:

$$W = K + P \quad (1);$$

$$W = \overbrace{C + V}^K + m \quad (2);$$

$$W = \overbrace{Ca + \underbrace{Cm + V}_{Ko}}^K + m \quad (3);$$

$$W = \underbrace{Cm + V}_{Ko} + \underbrace{Ca + Re + P}_m \quad (4)$$

$$W = Cm + \underbrace{\overbrace{V + Ca + Re + P}^{ВВП_{мин}^1)}_{ВВП^1}} \quad (5)$$

1) Для субъектов Российской Федерации – ВРП, хозяйствующих субъектов – добавленная стоимость с учетом общественно необходимой прибавочной стоимости.

где:  $W$  – стоимость реализации товаров и услуг (выпуск в основных ценах);

$K$  – суммарные издержки;

$Ko$  – издержки оборотного капитала;

$C$  – постоянный капитал;

$C_m$  – материально-денежные затраты в оборотном капитале;

$V$  – переменный капитал (фонд оплаты труда и/или наличные в оборотном капитале);

$C_a$  – квазирента (доход на основной капитал);

$R_e$  – экономическая рента (общественно необходимая прибавочная стоимость);

$P$  – прибыль (сверхприбыль);

$m$  – прибавочная стоимость.

В формулах (1)–(5) прослеживается трансформация формулы стоимости от докапиталистического способа производства до настоящего времени.

В условиях рыночной экономики прогнозируемая стоимость реализации товаров и услуг (выпуск в основных ценах) зависит от платежеспособного спроса на эти товары и услуги. Однако они не могут (и не должны) реализовываться ниже стоимости, включающей в себя материальные затраты ( $C_m$ ), оплату труда на производство товаров и оказание услуг ( $V$ ), доход на основной капитал или квазиренту ( $C_a$ ) и экономическую ренту ( $R_e$ ), необходимой государству (федеральные, региональные и муниципальные ресурсы) для выполнения закрепленных за ним функций.

Экономическая рента ( $R_e$ ) и часть квазиренты ( $C_a$ ) и налог на доходы физических лиц (НДФЛ) или налог на расходы физических лиц (НРФЛ) являются финансовыми ресурсами, составляющими бюджетные средства всех уровней управления (федеральный, региональный, муниципальный), рассчитываемыми по следующим формулам:

$$R_e = \left( \sqrt{\frac{m' \times V}{K_o} \leq 1 \times K_o} \right)^{p' \geq 1} \times V \quad (6)$$

$$C_a = \left( \left( \sqrt{\frac{m' \times V}{K_o} \leq 1 \times K_o} \right)^{P \geq 1} \right)^{\frac{V}{K_o}} \times \frac{V}{K_o} \times (K_o - V) \quad (7)$$

$$\text{НДФЛ} = (A_{\text{фл}} - C_{\text{min}}) K_6, \quad (8)$$

$$\text{НРФЛ} = [P_{\text{фл}} - C_{\text{min}} (K+1)] K_6 \sqrt{\frac{P_{\text{фл}}}{\Pi_{\text{min}}}} \quad (9)$$

где НДФЛ – налог на доходы физических лиц; НРФЛ – налог на расходы;

$A_{\text{фл}}$  – доход (зарплата) физического лица;  $P_{\text{фл}}$  – расходы физического лица;

$C_{\text{min}}$  – социальный минимум, не облагаемый налогом;

$K_6$  – базовая ставка налога на доходы физических лиц (7%);

$Z_{\text{min}}$  – минимальная оплата труда;

$K$  – количество детей у налогоплательщика;

$\Pi_{\text{min}}$  – прожиточный минимум

Приведенные выше модели (формулы (8) и (9)) выполняют роль инструмента по сокращению разрыва в доходах между богатыми и бедными слоями населения. При этом их реализация практически не требует налогового администрирования.

Ниже приведены расчеты по НДФЛ с использованием модели, базирующейся на индексе соотношения дохода (заработной платы) с минимальной оплатой труда (прожиточным минимумом), по формуле (8).

В качестве исходных данных принято распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов за 2009 г., приведенных Росстатом, с некоторыми дополнениями, а именно: среднедушевой денежный доход в месяц в пределах 25 000, 1 – 35 000 руб., 200 000, 1 – 249 100 руб. и 800 000 – 1 200 000 руб., определен экспертным путем. Минимальный размер оплаты труда – 4 330 руб. в месяц.

Из данных, приведенных в табл. 1, следует, что предложенная модель по НДФЛ выступает инструментом по сокращению разрыва в доходах между богатыми и бедными слоями населения, который автоматически сокращает налоговую ставку у бедных слоев населения (табл. 1, графа 7, строки 1–6).

Таблица 1. Доходы населения страны и НДФЛ (2009 г.

№ п/п	Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.		Численность <sup>1)</sup> населения данной группы <sup>1)</sup>		Годовой доход населения, МРА руб.	Налог на доходы физических лиц (годовой), МРА руб.			
	интервал	принято в расчетах	в %	тыс. чел.		Прогрессивная ставка		Чистый доход в мес. руб.	Ставка 13%
						абсолютное значение	%		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	До 2000	2000	1,0	1143,63	27,5	0,6	2,18	1956,4	3,6
2	2000,1-4000,0	3000	6,4	7319,232	263,5	9,8	3,71	2888,7	34,3
3	4000,1-6000,0	5000	10,3	11779,389	706,8	41,6	5,89	4705,5	91,9
4	6000,1-8000	7000	11,1	12694,293	1066,3	80,1	7,51	6474,3	138,6
5	8000,1-10000	9000	10,4	11893,752	1284,5	101,4	7,89	8289,9	167,0
6	10000,1-15000,0	12500	20,4	23330,052	3499,5	380,4	10,87	11141,2	454,9
7	15000,1-25000,0	20000	21,8	24931,134	5983,5	851,8	14,23	17154,0	777,9
8	25000,1-35000,0	30000	16,6	18984,258	6834,3	1212,8	17,75	24675,0	888,5
9	200000,1-249100,0	224550	1,75	2000,0	5389,0	2704,0	50,17	124450,6	700,6
10	800000-1200000	1000000	0,25	287,26	3447,1	3663,8 <sup>2)</sup>	106,28	-62800,0	448,2
						2406,9	69,8	302000,0	
11	Итого		100,0	114363	28502,0	7789,4			3705,5

1) Общее количество населения страны за вычетом молодежи трудоспособного населения (22541 тыс. чел.) и работников, занятых в неформальной экономике (5 млн чел./ / РГ. 15.03.2011. С. 12).

2) В числителе графы 6, 7 и 8 строки 10 приведены результаты без ограничения в разрыве соотношения между богатыми и бедными слоями населения; в знаменателе – со стократным разрывом.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что в действительности результирующая величина поступлений денежных средств от НДФЛ (строка 11, графы 6 и 9 табл. 1) будет несколько меньше, так как в общую сумму доходов населения

входят не облагаемые НДФЛ средства Пенсионного фонда (2,4 трлн руб.  $\times$  0,13 млрд руб. = 312 млрд руб.), а так же доходы, полученные в виде дивидендов, относящихся к пассивным доходам, по которым ставка НДФЛ равна 9%. С учетом всех особенностей формирования доходов населения при действующей методике исчисления НДФЛ сумма денежных платежей может быть оценена порядка 3–3,1 трлн руб., в то время как за счет применения прогрессивного налогообложения доходов физических лиц денежные поступления в бюджетную систему субъектов РФ, и прежде всего в бюджет муниципалитетов, могут увеличиться в 2–2,5 раза.

При этом механизм Инновационной парадигмы налоговой системы не допустит увод денежных средств в тень, так как сделает это не выгодным для хозяйствующих субъектов, и объективно заставит существенно повышать минимальный размер оплаты труда, устанавливаемый дифференцированно по каждому виду экономической деятельности. Это необходимо сделать потому, что более высокий доход имеют работники топливно-энергетического комплекса и финансового сектора, где и минимальный размер оплаты труда должен быть выше. Вместе с тем, и на это необходимо обратить особое внимание, предложенный механизм не допускает сверхгромкого разрыва в доходах между богатыми и бедными слоями населения. Самый большой разрыв, при котором будет изыматься порядка 70% (69,8%), составляет 100 раз. При еще больших разрывах в доходах необходимо законодательно устанавливать предел налогообложения – например не более 70%.

Нельзя допускать на законодательном уровне большего разрыва в доходах между бедными и богатыми слоями населения, если мы не хотим у себя в стране возникновения социальных революций.

Проведенные расчеты основных макробюджетных параметров российской экономики на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 г. показывают, что применение методологии, механизма и инструментов Инновационной парадиг-

мы налоговой системы, даже в условиях экономического кризиса и даже отсутствия иностранных инвестиций, может обеспечивать формирование полнокровного федерального, региональных и муниципальных бюджетов в требуемых государству объемах (табл. 2).

Таблица 2. Основные макробюджетные параметры, рассчитанные с использованием методологии и моделей Инновационной парадигмы налоговой системы, млрд руб.

№ п/п	Показатели	2011 г. <sup>3)</sup>	2012 г. <sup>3)</sup>	2013 г. <sup>3)</sup>	2025 г.
I	Исходные данные:				
1.	- оплата труда <sup>1)</sup>	15586	17011	18605	50000
2.	- промежуточное потребление <sup>2)</sup>	42139,9	46237,1	50302,4	106250
II.	Результаты расчетов:				
1.	- Издержки производства и обращения	57725,9	63248	68907,4	156250
2.	- Доля оплаты труда в издержках производства и обращения, в %	27	27	27	32
3.	- Экономическая рента	21664,5	23645,3	25861,0	66500,0
4.	в т.ч. энергетическая рента <sup>4)</sup>	4549,5	4965,5	5430,8	9000,0
5.	- Квазирента (накопления на основной капитал, в т.ч.)	12431,3	13639,9	14823,2	37230,0
6.	- интеллектуальная рента	6252,6	6860,5	7122,2	13030,0
7.	- накопления хозяйствующего субъекта	6178,7	6779,4	7711,0	24200,0
8.	НДФЛ (13% от стр. 1.1) <sup>5)</sup>	2026,2	2211,4	2486,5	7300,0
9.	Доход федерального бюджета	16450,0	17990,4	19285,0	43330,0
10.	Доход консолидированного бюджета субъектов Российской Федерации	13493,3	14726,8	16174,7	43500,0
11.	ВВП <sub>мин необход</sub> (сумма строк: I.1; II.3; II.5)	49681,8	54296,2	59289,2	153730,0
12.	Доход Консолидированного бюджета Российской Федерации (сумма строк 9 и 10.)	29943,3	32717,2	35459,7	86830
13.	Выпуск в основных ценах <sub>мин необход</sub> (сумма строк: I.2 и II. 11)	91821,7	100533,3	109591,6	259980,0
14.	Проверка правильности расчетов равна сумме строк: II.12. и II.7; равна сумме строк II.3; II.5; II.8)	36122,0	39496,6	43170,7	111030,0

- 1) Фонд зарплаты (данные Минэкономразвития) с учетом предпринимательского дохода.
- 2) Промежуточное потребление (по аналогии с данными Росстата за 2009 г.).
- 3) В 2010 – 2013 гг. значения оплаты труда и промежуточного потребления приняты с учетом темпов роста экономики и инфляции, предусмотренных Минфином России.
- 4) Средства федерального бюджета для финансирования развития электроэнергетики, повышения обороноспособности страны, экологии и ряда важнейших инфраструктурных проектов общегосударственного значения.
- 5) При использовании прогрессивной модели сумма НДФЛ увеличится в 2 раза (по аналогии с данными в табл. 1).

В табл. 2 приведены результаты расчетов на 2011 — 2013 гг. и на 2025 г., в котором численность занятых в экономике принята в количестве 54 млн человек. Такая численность работников, занятых в экономике, принята, во-первых, исходя из того, что «численность населения в трудоспособных возрастах уменьшится за период 2011 — 2025 гг. на 10,4 млн человек»<sup>4</sup>, и, во-вторых, с учетом соотношения в настоящее время численности работников, занятых в экономике и трудоспособных возрастов (0,85).

Из данных, приведенных в табл. 2, следует, что доходы федерального бюджета на 2011 — 2013 гг. (строка 9) и доходы Консолидированного бюджета субъектов РФ на 2011 — 2013 гг. (строка 10), при прогнозируемых Минэкономразвития России объемах ВВП (стр. 11), практически больше в два раза, так как механизм и инструменты Инновационной парадигмы налоговой системы ограничивают увод денежных средств в теневую экономику.

Из данных, приведенных в табл. 2, следует, что Инновационная парадигма налоговой системы формирует доходную часть федерального бюджета и доходную часть Консолидированного бюджета субъектов РФ (без трансфертов из федерального бюджета) в объемах, существенно превышающих поступления денежных средств в условиях действующей в настоящее время налоговой и таможенной систем.

Более того, при использовании Инновационной парадигмы налоговой системы появляется возможность формирования денежных средств в виде энергетической ренты, средства которой позволят реализовать программу по перевооружению армии до 2020 г., требующую для этого 22 трлн руб.

Правительству РФ не придется искать денежные средства на перевооружение армии и развитие электроэнергетики, так как надеяться на частных «законопослушных» вла-

---

4. Концепция миграционной политики, разработанная Федеральной миграционной службой // Российская газета. 8 апреля 2011 г.

дельцев генерирующих энергетических компаний не приходится. Наконец-то на это обратил внимание Президент РФ Д. Медведев, заявив на Президиуме Государственного совета РФ, состоявшегося 11 марта 2011 г. в Хакасии и Саяно-Шушенской ГЭС, о том, что «электроэнергетика совершенно не развивается... куда ни глянь, везде проблемы — износ инфраструктуры, монополизм, завышенные энерготарифы, допотопные технологии».

Инновационная парадигма налоговой системы может успешно использоваться в Едином экономическом пространстве, так как для этого требуется минимальное количество исходных данных, которыми обладают все страны, входящие в ЕЭП.

На международной конференции «Техническое регулирование—2012» первый заместитель Председателя Правительства РФ И. Шувалов отметил, что для создания к 1 января 2012 г. ЕЭП «понадобится заключить двадцать базовых соглашений, касающихся единых правил конкуренции, принципов субсидирования промышленных предприятий и сельскохозяйственного сектора, допуска к энергетической и транспортной инфраструктуре, унифицировать законодательство»<sup>5</sup>.

Принятие на вооружение Инновационной парадигмы налоговой системы существенно упростит данный процесс, *так как унификация налоговой системы, обладающей минимальным количеством исходной информации, может стать основой простейшего и стабильного налогового законодательства. Обеспечить прозрачность финансовых потоков и равные условия для всех хозяйствующих субъектов и физических лиц несравненно проще унификации действующей в настоящее время налоговой системы России, «сотканной из нескольких сотен федеральных законов и тысяч подзаконных актов, в которые ежегодно вносится множество изменений и дополнений».*

---

5. Российская газета. 26 марта 2010 г.



За весь исторический период налогообложения осуществлялись попытки упрощения налоговой системы путем введения единого налога. Однако ни одна из них так и не была доведена до логического конца, так как, на наш взгляд, отсутствовали приемлемые решения.

Намечаемые изменения налоговой системы, якобы стимулирующие инновационное развитие российской экономики, предлагаемые Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и Российским Университетом народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, не обеспечат достижения поставленной цели и не упростят налоговую систему. Это под силу только Инновационной парадигме налоговой системы, не имеющей аналогов в мировой экономике и не требующей согласования с иностранными партнерами, как это было предусмотрено дополнительным требованием к участникам «Сколково»<sup>6</sup>. И дело не в постсоветском менталитете, а в том, что межстрановую конкуренцию еще никто не отменял...

Нельзя не отметить тот факт, что Инновационная парадигма налоговой системы будет способствовать выполнению ряда мер (1, 2, 7 и 8) из 10 мер по наведению экономического порядка в стране, озвученных Президентом РФ Д. Медведевым в Магнитогорске на заседании Комиссии по модернизации и техническому развитию экономики России<sup>7</sup>. При этом для проведения необходимых расчетов на десятилетия вперед не потребуется несколько месяцев, о которых заявлял министр финансов России А. Кудрин на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей<sup>8</sup>, так как исходная информация, алгоритмы Инновационной парадигмы налоговой системы несопоставимы с многочисленной и в большей степени неопределенной исходной информацией и сложными расчетами при действующей парадигме налоговой системы.

---

6. Российская газета. 29 марта 2011 г.

7. Там же. 31 марта 2011 г.

8. Там же. 22 апреля 2011 г.

Действующая же в настоящее время налоговая система не удовлетворяет ни бизнес, ни регионы, что подтвердилось на конференции на тему «Налоговая политика Российской Федерации: роль и значение в преодолении последствий мирового финансового кризиса» (25.10.2010) и круглом столе на тему «Совершенствование формирования налоговой базы регионов в условиях модернизации экономики и стимулирования инновационных процессов» (7.04.2011), проведенными Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации, где обсуждались проблемы совершенствования налогов, налогового администрирования, повышения налогового стимулирования инноваций, оптимизации налоговой нагрузки на бизнес (снижение ставки страховых взносов и НДС, введение налоговых каникул, повышение или снижение акцизов и др.), совершенствования региональных налогов, посткризисной налоговой политики, формирования регионального бюджета, совершенствования специальных налоговых режимов, увеличения налогового потенциала регионов и муниципальных образований и др.

На наш взгляд, такое непостоянство налоговой системы обусловлено тем, что Минфин России, в лице министра финансов А. Кудрина, также не может определиться в вопросе, хорошо или плохо иметь высокие цены на нефть. В одном случае, по его мнению, рост цен на нефть больше не только не является локомотивом экономического роста, но и может навредить ему, а в другом случае – дополнительные возможности (дополнительные доходы федерального бюджета от нефтегазового сектора в этом году составят 1,138 трлн руб., от ненефтегазовых отраслей экономики – 301 млрд руб.) дадут серьезно улучшить еще раз социальные позиции<sup>9</sup>.

В условиях функционирования Инновационной парадигмы налоговой системы многие проблемы сегодняшней экономики отойдут на второй план.

---

9. Российская газета. 7 апреля 2011 г.

**М. БЕРЕЗИН,**

кандидат экономических наук, заведующий кафедрой налогов  
и налогообложения Московского социально-экономического  
института

## СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИМУЩЕСТВА

Представлены теоретические разработки системы налогообложения имущества, обоснованы причины возникновения и сохранения налогообложения имущества, определены те преимущества, которые определяют центральную роль объектов материального имущества в составе облагаемых объектов.

**Ключевые слова:** *теория налогообложения, налог, имущество, доход, нематериальные активы, недвижимость.*

Система налогообложения имущества в разных странах представлена различными составами налогов. Как правило, одна часть из этих налогов предназначена для налогообложения имущества на стадии его владения, а другая часть — для налогообложения имущества на стадии смены его владельца. Причем использование понятия «владелец» вместо понятия «собственник» не случайно.

Объясняется такое использование тем, что понятие «владелец» позволяет более широко охватить тех правообладателей, из владения которых, в силу заключенной сделки, выбывает и во владение которых приобретает имущество, поскольку в разных странах применяется дифференцированный подход к установлению используемого в этих странах перечня вещных прав на объекты имущества. В связи с этим использование понятия «собственник» недопустимым образом сужало бы состав потенциальных налогоплательщиков взимаемых на стадии перехода прав на имущество налогов только до такой

категории правообладателей, как обладатели права собственности, тогда как в правовой системе отдельно взятой страны могут активно возникать и иные вещные права на имущество.

Исходя из этого, в ходе обобщенного теоретического рассмотрения системы налогообложения имущества, предлагается с осторожностью относиться к использованию понятия «собственник» и в большей степени ориентироваться на применение более широкого понятия «владелец», позволяющего сгладить заметные различия в правовых системах разных стран.

Сама необходимость в появлении такого вида налогообложения, как налогообложение имущества, возникает в связи с тем, что имущество как таковое может быть представлено как денежными средствами (доходами в денежной форме), так и в виде созданных (приобретенных, построенных и т.п.) за счет полученных денежных средств материальных и нематериальных объектов, например в виде объектов недвижимого имущества или результатов интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность). Мы полагаем, что в настоящее время в отношении разграничения денежных средств, с одной стороны, и объектов имущества, отличных от денежных средств, с другой стороны, не следует использовать уже устаревшее понятие «овеществленный капитал». Это понятие справедливо только в отношении материальных объектов – вещей, существующих в осязаемой натуре. Однако оно совершенно не отражает объективное существование нематериальных объектов, также признаваемых имуществом.

В целях разграничения таких видов имущества, как денежные средства и иные объекты имущества, не являющиеся денежными средствами, мы предлагаем использовать в отношении последних общее понятие «материальные и нематериальные объекты, не являющиеся денежными средствами». Несмотря на то что данное понятие достаточно объемное и, возможно, возникнет желание каким-то образом его сократить, однако именно в такой формулировке данное

понятие позволяет максимально верно и полно отграничить от денежных средств все имущество, не являющееся денежными средствами, представленное в виде объектов материального и нематериального имущества.

Отметим, что решение о вовлечении в налогообложение того или иного объекта (неважно, в виде определенного дохода или иного объекта имущества) являлось во все времена, и является в настоящее время, прерогативой государства. Именно государство решает, какие из объектов материального и нематериального мира подлежат налогообложению, а какие, наоборот, должны от него освободиться. Можно сказать, что каждая национальная система имущественного налогообложения является прямым результатом исторического, социально-культурного, нравственного, экономического и правового развития государства и следствием того, какие цели при установлении тех или иных налогов ставит перед собой государство. Имущество как объект обложения всегда привлекало внимание государства, на какой бы стадии исторического развития это государство ни находилось.

Если задаться вопросом, почему имущество привлекается к налогообложению так же давно, как и доходы в денежной форме, то ответом на этот вопрос будет более или менее равномерное распределение налоговой нагрузки на разные виды имущества. Можно предположить ситуацию, когда налог взимался бы только с доходов в денежной форме, а все иные виды имущества не попадали бы под налогообложение. Эта ситуация подталкивала бы государство к возложению непосильной налоговой нагрузки на денежные доходы, поскольку необходимо формировать достаточный бюджет, а источник формирования бюджета только один — подоходный налог.

С уверенностью можно сказать, что такой подход был бы признан крайне несправедливым, поскольку несоразмерная налоговая нагрузка, пусть даже на один из видов объектов обложения — на доход, подталкивает к сокрытию этого объекта от налогообложения и вызывает острое психологическое сопротивление в отношении уплаты установленно-

го налога, поскольку фактор психологического отношения к тому или иному налогу играет важнейшую роль в том, чтобы налогоплательщики в массовом порядке не уклонялись от его уплаты. В связи с этими причинами государство, стремясь создать более нейтральное психологическое отношение к обязанности по уплате налогов, в рамках необходимости достижения заданных объемов налоговых доходов для формирования доходной части бюджета и исполнения расходных обязательств, использует различные методы распределения налоговой нагрузки между определенными категориями налогоплательщиков и определенными категориями облагаемых объектов.

Как видим, возникновение такого вида фискального сбора, как налогообложение имущества, обусловлено двумя основными причинами. Первая причина — это объективная необходимость в дифференцированном распределении налоговой нагрузки, с тем чтобы снять с доходов излишнее налоговое бремя и тем самым, путем взимания не одного подоходного, а ряда налогов (например, налогов на имущество, налогов на природные ресурсы), мобилизовать в бюджет требуемый объем финансовых ресурсов в условиях бесперебойного, стабильного аккумулирования налоговых доходов. И вторая причина — это относительно постоянное существование во времени и пространстве и визуальная определенность объектов материального имущества, что представляет собой существенное удобство для целей взимания налогов.

Помимо названных основных причин следует выделить такую особенность налогообложения имущества, которая связана с природными характеристиками самого имущества. Так, если подоходное налогообложение основано на однократном обложении полученного дохода в момент его возникновения у налогоплательщика и дальнейшее существование этого дохода уже в виде денежных средств, принадлежащих налогоплательщику, например в виде денежного вклада в банке, не подвергается налогообложению, то налогообложение имущества основано на регулярном взимании нало-

гов по времени, настолько долгом, насколько продолжительным является физическое существование самого имущества и насколько долгой является правовая связь (длительность вещного права) между этим объектом и налогоплательщиком.

Иными словами, если подоходному налогообложению характерна однократность налогообложения в отношении облагаемого объекта — дохода, то, в противоположность подоходному налогообложению, системе налогообложения имущества свойственно непрерывное взимание налогов через равные регулярно повторяющиеся временные периоды. Например, установленный в российской налоговой системе налог на имущество физических лиц взимается с жилых домов, квартир не однократно в момент обретения налогоплательщиком права собственности на названные объекты, а в течение всего того времени, пока у налогоплательщика существует право собственности на эти объекты имущества. Аналогичная ситуация складывается в отношении уплаты транспортного налога и земельного налога с той лишь поправкой, что земельный налог взимается не только в связи с обретением налогоплательщиком права собственности на земельный участок, но и в связи с наличием у налогоплательщика берущих свое начало до введения в действие Земельного кодекса РФ права постоянного бессрочного пользования и права пожизненного наследуемого владения.

При этом возникновение обязанности по уплате налога в системе налогообложения имущества связано с формированием ряда обстоятельств, в совокупности называемых сложным юридическим фактом. Причем количество самих обстоятельств, с появлением которых возникает обязанность по уплате налогов на имущество, превосходит число обстоятельств, с появлением которых возникает обязанность по уплате подоходных налогов. Многочисленность таких обстоятельств в системе налогообложения имущества связана с природными характеристиками самого имущества и с особенностями возникновения вещных прав на облагаемые объекты.

Полагаем, что исчерпывающий перечень обстоятельств, с появлением которых возникает обязанность по уплате налогов на имущество, может выглядеть следующим образом:

- существование самого объекта имущества (в материальной или нематериальной форме) обычно устанавливается путем проведения сплошного учета объектов имущества, в случае с недвижимым имуществом — путем государственного кадастрового учета и учета органами технической инвентаризации;
- наличие правообладателя в отношении существующего имущества (физического или юридического лица, которое будет признано затем налогоплательщиком налога на имущество);
- возникновение и последующее непрерывное существование по времени правовой связи (определенного вещного права на объект имущества) между физическим/юридическим лицом и объектом имущества;
- в случаях, установленных гражданским законодательством, наличие государственной регистрации как исполненного в письменной форме договора, так и возникновения или перехода вещных прав на объект недвижимого имущества и внесение соответствующей регистрационной записи в Единый реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- факт принятия наследственного имущества или предмета дарения, поскольку до этого момента наследник или одаряемый не могут рассматриваться как собственники имущества;
- факт регистрации транспортного средства в соответствующих государственных органах, в частности в отношении автомобильного транспорта — факт регистрации транспортного средства в органах ГИБДД.

Международная практика налогообложения имущества показывает, что среди разных государств нет совершенно совпадающих подходов к налогообложению имущества, и каждое государство по-своему подходит к решению вопроса



о выборе облагаемых объектов. Бесспорным объектом обложения признается материальное имущество, например в виде земельных участков, наземных строений, транспортных средств, ценных бумаг.

Гораздо более неоднозначный подход сформировался в отношении признания облагаемыми объектами отдельных видов нематериального имущества, например прав на интеллектуальную собственность (на изобретения, промышленные образцы, ноу-хау и т.п.). Преобладающее большинство зарубежных стран нематериальные активы в налогообложение не вовлекают.

До недавнего времени встречались только единичные случаи, когда объекты интеллектуальной собственности (права на изобретения, промышленные образцы) попадали под налогообложение, но и в этом случае, в частности в системе отмененного в Испании с 1 января 2008 г. налога на накопленное имущество (Wealth Tax), были сформулированы ограничительные условия, согласно которым права на объекты интеллектуальной собственности подлежали налогообложению, только если эти объекты использовались в промышленном производстве.

Полагаем, что в настоящее время объекты интеллектуальной собственности следует оставлять за рамками налогообложения, поскольку они обладают следующими особенностями, которые не позволяют их вовлекать в налогообложение наравне с объектами материального мира:

- создание нематериального актива всегда затратно, причем итоговый положительный результат может быть следствием многочисленных неудачных опытов, на проведение которых выделялось финансирование, в связи с чем налог на нематериальный актив представляет собой налог на совокупные затраты по его созданию;
- существование неопределенности у создателя нематериального актива насчет востребованности этого актива промышленными предприятиями, а следовательно, под сомнением может быть окупаемость затрат на

его создание и пригодность актива к промышленному использованию;

- как правило, нематериальный актив — изобретение, формула, ноу-хау и т.п. — создается для его применения в промышленности, следовательно, налогообложение более справедливо нацелить на товары, работы, услуги, производимые с помощью созданного нематериального актива, на их реализацию и прибыль от их продажи;
- реальная ценность — стоимость нематериального актива — определяется не на основе суммирования затрат на его создание, а исходя из прибыльности его использования, причем прибыльность не может быть определена точно, поскольку реакцию рынка можно только предполагать, в связи с чем возникают существенные сложности в определении расчетной стоимости нематериального актива для исчисления налоговой базы;
- нематериальный актив, в связи с его нематериальностью, достаточно слабо охватывается налогообложением, поскольку может быть легко скрыт от налогообложения.

В связи с этим наибольшее внимание при выборе потенциальных облагаемых объектов государству следует отдавать объектам материального имущества — движимому и недвижимому имуществу. При этом из всех видов материального имущества именно объектам недвижимости свойственны такие преимущества, которые определяют нахождение недвижимости в составе облагаемых объектов на протяжении всего времени — с момента возникновения налогообложения для обеспечения существования государства и по настоящее время.

Надо отметить, что всем материальным объектам — движимому и недвижимому имуществу характерны значительные преимущества по сравнению с нематериальными активами. Единственным исключением в части некоторых сложностей с контролем за налогообложением в рамках движимого имущества могут выступать ценные бумаги, которые, соглас-

но гражданскому законодательству, могут быть как в документарной, так и бездокументарной форме. Но поскольку преобладающей формой существования ценных бумаг является их бездокументарная форма в виде записей в реестре, который ведется специализированной организацией – регистратором, то контроль за их налогообложением заметно упрощается.

Преимуществами объектов материального имущества, предопределяющими их центральную роль в системе налогообложения имущества, выступают следующие особенности движимого и недвижимого имущества:

- относительное постоянство существования во времени и пространстве (в отношении недвижимости – наиболее длительное существование по сравнению с каким-либо иным видом движимого имущества);
- простая визуальная определенность физического наличия объекта имущества (в случае с бездокументарными ценными бумагами – достаточно получения выписки из реестра);
- простота в измерении физических параметров облагаемого объекта недвижимости (если налогообложение основано на физических параметрах облагаемых объектов);
- обязательная фиксация существования в государственных или независимых профессиональных учетных системах – в Государственном кадастре недвижимости, в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним, в реестре ценных бумаг, в системе государственного учета и регистрации транспортных средств и т.п.;
- обязательное нотариальное оформление наследственных дел, в силу чего факты принятия наследственного имущества, состоящего из объектов как движимого, так и недвижимого имущества, всегда фиксируются нотариусом с возможностью последующего сообщения об этих фактах в налоговые органы;

- предусмотренная налоговым законодательством обязанность нотариусов, органов по государственной регистрации недвижимого имущества и транспортных средств сообщать в налоговые органы сведения о фактах выдачи свидетельств о праве на наследство, об объектах недвижимости, о транспортных средствах и их правообладателях, в связи с чем налогоплательщик лишен возможности скрыть объект имущества от налогообложения.

В заключение подчеркнем, что в целях повышения эффективности системы налогообложения имущества в России первоочередного решения требуют следующие проблемы в сфере имущественного налогообложения: обеспечение проведения сплошного учета объектов недвижимости, значительное упрощение оформления уже возникших прав на недвижимость, а также соединение Росреестра и органов технической инвентаризации в рамках одной государственной структуры – Федеральной службы государственного кадастра недвижимости.



ИСТОРИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
МЫСЛИ

Э. СОБОЛЕВ,

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник  
Института экономики РАН

## РАННЕЕ ЕВРАЗИЙСТВО: ИСТОКИ КОНЦЕПЦИИ И ЕЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ

В статье рассматривается исторический контекст возникновения евразийской идеологии в России в 20-х годах прошлого века, раскрывается понятие цивилизационной самобытности, анализируются особенности евразийского подхода в экономике, исследуется евразийская версия смешанной экономики.

**Ключевые слова:** *цивилизационный подход, евразийский этнос, хозяйственные системы, трудовой менталитет, смешанная экономика.*

### Русское антизападничество

Вся «тайна» концепции России как евразийской цивилизации лежит в «тайне» возникновения этой идеологии. В большинстве работ по проблеме русского евразийства 1920-х годов правильно подчеркивается, что евразийство как идеологическое течение явилось своеобразной реакцией на революцию 1917 г., но, к сожалению, гораздо в меньшей степени уделяется внимание тому обстоятельству, что евразийцами становились преимущественно бывшие западники. Так, отец Н.С. Трубецкого — авторитетный либерал-западник, ректор Московского университета, известный философ князь С.Н. Трубецкой. Взгляды Г.В. Вернадского формировались под влиянием либерала-отца в среде либерально настроенных преподавателей Московского университета, а затем, в период подготовки магистерской диссертации, — либеральной петер-

бургской университетской профессуры. Это было типичное кадетское окружение.

Что же заставило этих людей поменять либеральные взгляды на противоположные? По мнению идеологов евразийства, русский образованный класс погубил и себя, и Россию. Причина краха — слепое западничество правящего класса, бездумное подражание российского государства чуждым русскому народу европейским социальным институтам, несамостоятельность мышления образованного сословия, интеллектуальная и духовная зависимость от Запада. Русское образованное сословие уже два века было практически полностью в культурном отношении европеизировано. Русские ощущали себя европейцами, считали себя своими для Запада. Однако насчет последнего, как показал 1917 г. и Гражданская война, они жестоко заблуждались. Внезапно открылось, что Россия не нужна Европе как европейское государство. Бывшие союзники по мировой войне с легкой душой отдали Россию на растерзание большевикам (германским ставленникам, как считали в эмиграции). В русском образованном сословии возникло понимание, по меньшей мере, безразличия Запада к судьбе России и гибельности для русских наивных упований на Европу. Запад смотрел на Россию как на добычу. Свержение большевиков с западной помощью могло привести лишь к расчленению России европейскими державами, превращению ее в колонию или полуконию. Это понимали многие из антисоветски настроенных русских эмигрантов, принадлежавших самым разным политическим направлениям.

Как результат трагического исторического опыта, осознания тщетности и ущербности упований на «цивилизованную Европу» и возникло русское антизападничество — евразийство. Это есть крайняя форма раздражения, недовольства Западом, доведенная до культурно-этнического отчуждения, несовместимости. В условиях, когда идеалы Февральской революции оказались глубоко дискредитированы, часть западников предложила русским отказаться от европоцентризма,

не рассматривать Россию как заблудшую часть европейской цивилизации, которая в силу драматических обстоятельств — монголо-татарского ига — отпала от Европы и теперь ведет поиски путей возвращения в семью просвещенных европейских народов. При этом носителями евразийской идеологии являлись в основном бывшие западники, разочаровавшиеся в Европе и превратившиеся в антизападников. Иными словами, евразийская идеология есть не столько результат процесса обновления славянофильства, сколько следствие трагедии русского западничества.

Исходный антизападнический пафос евразийцев как следствие метармофозы русского западничества проявился в своеобразном подходе к пониманию самобытности России. О какой самобытности идет речь у евразийцев? Дело в том, что использование этого термина в развитии отечественной общественной мысли не является однозначным. С одной стороны, под самобытностью понимается особый путь развития России, отличный от других цивилизаций и народов. В качестве наиболее известных идеологов такого подхода к самобытности можно назвать славянофилов. Но, с другой стороны, под самобытностью понимаются особенности России в проявлении и реализации каких-то общих закономерностей. В этом отношении Россия не противостоит Западу, а является специфической формой бытия единой европейской цивилизации, т.е. находится на более ранней ступени развития последней.

Евразийцы понимали самобытность России как уникальность ее исторической судьбы, культуры и экономики по сравнению с Западом, как *цивилизационную самобытность*. Самый существенный признак этой идеи состоит в отрицательном определении: Россия — не Запад. В таком понимании истоки идеи самобытности встречались в России и ранее. Можно, по крайней мере, вспомнить идеологию Третьего Рима, взгляды сторонников древнего благочестия во времена Великого раскола. Однако главное заключается в том, что самобытничество в узком смысле



развивалось в рамках классической славянофильской идеологии<sup>1</sup>.

Евразийцы полагали, что границы Российской империи примерно соответствуют границам евразийской цивилизации, вмещающей народы во многих отношениях более близкие друг другу, чем окружающим, и что евразийские народы заинтересованы в существовании единого государства. Они обосновывали тезис об уникальном характере российского государства и российской культуры. Принципиально новым по сравнению со славянофильством являлся более широкий и глубокий учет восточного (туранского) элемента, достаточно жесткая географическая детерминированность развития России.

Концепция евразийской цивилизации с самого начала страдала коренным пороком: самобытность в ней доводилась до крайних, радикальных форм, когда по существу отрицалось что-либо общее между Европой и Россией. Этот изъян евразийской идеологии прекрасно поняли в эмиграции. Там из факта политической враждебности Запада по отношению к России не делали вывода об абсолютной национально-этнической чуждости россиян и европейцев. Одно дело — политика, другое — национальная идентичность. К тому же это восприятие русских на Западе не означает, что мы такие и есть в действительности.

Эмигрантам евразийство было странно и не нужно (зачем переименовывать Россию в Евразию?!). Третий путь эмиграцию мало интересовал. Основное противостояние проходило не между евразийцами и монархистами, а по-прежнему, как в старое доброе время, между западниками-либералами, положительно оценившими Февральскую революцию 1917 г., и консерваторами, рассматривающими падение тысячелетней монархии как погибель самой России. Соотношение сил в этом противостоянии не было раз и навсегда данным. В Гражданскую войну, вопреки широко распространенной

---

1. Кожин В.В. О русском национальном самосознании. М: Эксмо, 2004. С. 255.

в советской литературе легенде, что чуть ли не все поголовно белогвардейцы являлись правоверными монархистами, идеологами Белого движения были преимущественно деятели Февраля. В дальнейшем в мировоззрении белой эмиграции произошли серьезные сдвиги. По мнению П. Струве, к 1925 г. открыто отдавали свои предпочтения монархистам уже до 85% всех эмигрантов<sup>2</sup>. Если это так, то данная цифра впечатляет. Она может означать только одно: русское образованное сословие, которое до революции в целом стояло на либеральных позициях, в эмиграции качнулось от либерализма и западной демократии в сторону русского консерватизма (монархизма, православия, патриотизма), даже не задержавшись на евразийстве. Примечательна в этом плане эволюция самого Струве, который в начале своей политической деятельности был автором первой программы РСДРП, а в эмиграции стал монархистом.

К возникновению мифа о мощном движении евразийцев в 1920-х годах приложили руку сами евразийцы. Так, отец-основатель движения Н. Трубецкой писал, что вот, мол, лед тронулся и в движение чуть ли не косяком потянулась молодежь, что и вызвало естественную зависть «стариков» в эмигрантской среде. На деле же белая эмиграция за евразийством не пошла.

Не только евразийцы, роль которых в 1920 – 1930-х годах не стоит преувеличивать, но эмигранты всех мастей и оттенков мучительно искали пути возрождения России. Правда, большинство из них в этих поисках исходило из того, что они все же европейцы, а не «полуазиаты». Поэтому нельзя считать справедливыми слова Н. Бердяева о том, что в эмиграции свежие мысли можно найти только у евразийцев, тем более учитывая его же собственную оговорку: «Сами по себе идеи мало оригинальны, они являются воспроизведением мыслей старых славянофилов»<sup>3</sup>. К тому же признание евра-

2. Назаров М. Миссия Русской эмиграции: В 2 т. Изд. 2-е. М., 1994. Т.1. С. 57.

3. Бердяев Н.А. Евразийцы // Россия между Европой и Азией: Евразийский соблазн. Антология. М., 1995. С. 292.

зийцами самобытного пути России не спасало их от нападков со стороны славянофилов, поскольку для последних «азиатская» составляющая означала искажение или вообще утрату славянской сущности русских.

Справедливости ради необходимо отметить, что евразийцы действительно вызывали всеобщее раздражение, как никакая другая идеология. Исчерпывающее объяснение этому факту дал один современный исследователь: «Евразийство своей критикой самых различных политических движений и в эмиграции, и в Советской России поставило себя фактически вне культурно-исторического процесса русской мысли, сделало себя судьей истории. Евразийцы подвергли жесточайшей критике и старых западных и новых «белых» либералов, и старых славянофилов и черносотенцев, и большевиков, отвергая их социальную идею в качестве основной, критикуя за «диктатуру интеллигенции» и за западный марксизм»<sup>4</sup>.

Евразийство представляет собой довольно любопытное явление в истории отечественной общественной мысли. В ярких художественных образах его адепты описывают бескрайние географические просторы страны, суровый климат, менталитет народа, православие и другие конфессии, расположение между европейской и азиатской культурами. Все это, конечно, важно, но этого еще мало для формирования уникального идейно-теоретического течения. Скрупулезное описание предпосылок необходимости самобытного развития не может заменить анализ самих форм, в которых это самобытное развитие осуществляется.

При первом знакомстве — это отмечают даже противники этой идеологии — оно буквально завораживает, но затем разочаровывает. Так, принципиальный критик евразийства Д. Галковский пишет: «В первых строчках евразийских статей размашистой кистью провинциального журналиста рисуется грандиозная панорама: «великая равнина», «континент

---

4. Самохин А.В. Исторический путь евразийства как идейно-политического течения // Восток. 2004. № 3.

Евразия». Хорошо. Заинтригованный читатель ждёт, «что дальше». Но, увы — дальше ничего нет»<sup>5</sup>. Не в последнюю очередь такое впечатление есть результат переоценки евразийцами эмоционально-художественного метода в исследовании жизни в ущерб концептуально-научному. Буйство красок, но мало мысли. В результате в целом все красиво и впечатляет, но в подробностях — одни вопросы.

Оценивая вклад ранних евразийцев в общественную мысль, отметим, что, строго говоря, русское (классическое) евразийство 1920 – 1930-х годов представляло собой скорее идеологию, чем детально разработанную научную концепцию. Это была национально-ориентированная русская идеология в условиях, когда Россия была полуизолирована от остальной Европы. При этом отрицательный, критический пафос по отношению к западноевропейской цивилизации и ценностям подчас выражен определеннее, чем позитивная часть евразийской идеологии.

### **Особенности евразийского подхода в экономике**

В самом общем виде суть евразийского подхода к экономике состоит в следующем. Экономический строй общества определяется национальным характером и хозяйственными традициями этноса. Поскольку каждый из народов уникален, то уникальны и качественно отличаются друг от друга хозяйственные системы.

Здесь отметим, что помимо рассматриваемого национально-хозяйственного подхода экономической науке известны и иные подходы к природе хозяйственного строя. Наиболее широко известен так называемый общецивилизационный подход, преимущественно развиваемый в рамках неоклассической теории. Его суть в универсальной применимости единых и неизменных принципов построения рацио-

---

5. Галковский Д.Е. Русская политика и русская философия // Магнит. Псков, 2004. С. 61–62.

нального (рыночного) хозяйственного механизма. Эти принципы должны быть реализованы для всех стран, вне зависимости от особенностей их культурного (в самом широком значении этого слова) развития. Более того, устранение местных особенностей в реализации этих принципов рассматривается в рамках такого подхода как благо, как признак цивилизационной развитости общества.

Сама по себе мысль об уникальном характере хозяйственного строя России не оригинальна. Она развивалась и ранее, в частности в рамках славянофильской идеологии. Новизна подхода классиков евразийства заключается в радикализме, в абсолютном противопоставлении хозяйственных систем Запада и России, что является формой проявления их цивилизационной несовместимости. Если у славянофилов Запад — это просто чужеродный этнос, то у евразийцев — это враждебный, полярный этнос. Между этими цивилизациями нет ничего общего, они развиваются сами по себе, по своим законам, как бы параллельно друг другу.

Имеются и более глубокие расхождения со славянофилами. Славянофилы полагали, что основы идеального хозяйственного строя России уходят корнями в быт и нравы допетровской, прежде всего домонгольской, Руси. «Европеизация» России, по их мнению, загнала это содержание внутрь, в глубины народной жизни. Евразийцы же, будучи согласны с критической оценкой послепетровской России, вели свою «родословную» от империи Чингизхана. А. Гумилев, этот последний классик евразийства, следующим образом описывает различия в традициях Киевской и Московской Руси. «Москва не продолжала традиций Киева, как это делал Новгород. Напротив, она уничтожила традиции вечевой вольности и княжеских междоусобиц, заменив их другими нормами поведения, во многом заимствованными у монголов, системой строгой дисциплины, этнической терпимости и глубокой религиозности»<sup>6</sup>. Поэтому евразийцы опирались в своих

---

6. Гумилев А.Н. От Руси до России. М.: Прогресс, 1992. С. 293.

экономических построениях в основном на организационно-хозяйственные традиции (примат общенациональных интересов, централизованное управление, дисциплина, уважение к власти и ее представителям на местах). Они рассчитывали больше не на народ, отвернувшийся от тысячелетней монархии, а на национальную элиту, правящий класс. В качестве идеологии, сплачивающей русскую правящую элиту, и должно выступить евразийство.

Такой подход сыграл и, видимо, продолжает играть важную роль в осознании хозяйственной самобытности России. Он позволил избавиться от бесплодных переживаний о том, насколько Россия близка тем или иным образцам западной жизни. Евразийцы категорически выступали против каких-либо попыток копирования хозяйственного строя Запада. Это чревато, по их мнению, утратой самобытности, разрушением национальной культуры этноса и, в конечном счете, потерей экономической и политической независимости страны.

### **Концепция государственно-частного хозяйствования**

По мнению евразийцев, российская экономика должна представлять собой тесное переплетение государственно-го и частного начал, государственного управления и рыночного регулирования. В этом симбиозе, переплетении они и видели евразийскую специфику. Так, видный экономист-евразиец Н. Алексеев писал: «Общее направление пути, которым должно следовать... преобразование отношений собственности, можно выразить в следующей отрицательной формуле, характеризующей существо преобразованного общества: ни капитализм, ни социализм! Формула эта в положительном выражении требует построения системы, которую можно назвать системой государственно-частного хозяйства»<sup>7</sup>.

7. Алексеев Н.Н. Русский народ и государство. М., 2000. С. 254.

Как соотносятся конкретные экономические построения евразийцев с их общей установкой на уникальность российской хозяйственной системы? Если рассматривать национально-культурные основы их экономического учения, то евразийцам можно предъявить следующие основные претензии. Прежде всего они не были последовательны в рамках своей же концепции; далее, идеализировали российский этнос, в частности российские трудовые и хозяйственные традиции; наконец, фактически игнорировали влияние общецивилизационного (внеа национального) фактора на хозяйственную систему России.

Рассмотрим каждую из этих претензий.

*Противоречия в концепции.* Вопреки первоначальным замыслам значительная «доля» экономических построений не была связана с духовными и национально-психологическими основами евразийского этноса. Вот как евразийцы видели духовные основы русской цивилизации: «Для евразийцев неприемлем был крохоборческий и стяжательный характер Запада, подчинение всех действий человека рыночной прибыли, замена человеческих отношений жестким экономическим расчетом, западный дух рационализма. В России и русском менталитете... богатство духовной культуры и вообще иной путь цивилизационного развития».

На уровне предпосылок исходной идеологии российский этнос выглядит весьма привлекательно и одухотворенно: бескорыстие, трудолюбие, соборность, взаимопомощь. Но как только евразийцы переходят к конкретике, конструированию хозяйственного механизма, то вся эта идиллия разрушается. Н. Алексеев считает хозяйственный строй, приемлемый для евразийцев, «системой государственно-частного хозяйства», а П. Савицкий развивает идею рыночного механизма, хотя и при плотном контроле государства. И сразу возникают вопросы. Откуда взялось в Евразии иное, дьявольское, связанное с рынком и получением прибыли? Ведь до этого говорилось только о высокой духовности и нестяжательной природе русского человека. Евразийцы не в состоянии были дать вразу-

мительного ответа на этот вопрос. Выходит, то, что люди думают о себе (идеология с принципами), и то, как они поступают (экономика), — вещи, мало связанные друг с другом.

*Мифологизация российского этноса.* При описании российского этноса евразийские классики были склонны к его идеализации и даже мифологизации. При этом резко противопоставлялся характер и стереотипы поведения европейского и евразийского человека, что явилось следствием антизападной позиции главных идеологов евразийства. Они доказывали, что по сравнению с европейцами мы не только другие, но и значительно лучшие. Правда, не совсем ясно, когда говорится об особой духовной закваске евразийского народа, что имеется в виду — прошлое, настоящее или будущее. Вопрос в равной мере правомерен как для периода славных 1920-х годов, так и для современной России. Хотя, справедливости ради, отметим, что евразийцы идеализировали россиян все же поменьше, чем славянофилы. Видимо, сказался опыт поведения этноса в период революции и Гражданской войны.

В действительности же реальный русский человек не столь благообразный, как мы его видим в описаниях евразийцев. Подход же евразийцев по отбору русских традиций очень напоминает понимание русской идеи Бердяевым. Тот так же мыслил себя, по словам Д. Галковского, «неким верховным столоначальником, обладающим исключительной прерогативой «принимать в русскую идею» того или иного отечественного мыслителя». Слегка перефразируя Галковского, заметим, что из русского характера, национальной психологии (как и в случае с национальной идеей) должны вытекать все реалии экономического поведения русского человека, все зигзаги его хозяйственного бытия. Исключений быть не должно.

История исчерпывающе продемонстрировала, что в характере русского народа сочетаются разные, порой противоположные тенденции. Как писал И. Бунин, из нас как из дерева — либо икона, либо дубина. В зависимости от того, кто ее обрабатывает — Сергей Радонежский или Емелька Пугачев. Но еще более важно, что эти противоположности живут,



существуют в одном человеке. Русский человек характеризуется шаткостью, неустойчивостью, бесформенностью, большой зависимостью от внешних обстоятельств. В нем сильно развито то, что называется стадным чувством.

При описании трудовой морали российского этноса евразийские авторы обращали основное внимание на те его черты, которые соответствовали их идеологии. В то же время игнорировались иные черты национальной психологии, которые не укладывались в априорную схему. Что касается специфики российского трудового менталитета, то она может быть описана следующими основными чертами: долготерпение и упорство в соединении с неприятием монотонно-ритмичных нагрузок; предпочтение коллективно-авральным методам труда; способность к самопожертвованию, к бесплатной работе, но при условии высокой моральной оценки труда в обществе; распространение неформальных трудовых отношений между хозяином и работником; расчет на покровительство и помощь со стороны государства; предпочтение гарантированности оплаты ее величине.

*Об игнорировании общечеловеческого фактора.* Серьезным заблуждением евразийцев была их убежденность в том, что хозяйственный строй России целиком и полностью определяется характером и традициями евразийского этноса. Они не учитывали, что помимо этнических традиций экономическое поведение всякого человека управляется некими общечеловеческими природными свойствами — инстинктами и общецивилизационными нормами. Вне зависимости от того, является ли он японцем, немцем или русским. Так разделение труда и регулярный обмен деятельностью, существовавшие в человеческом обществе всегда и повсеместно (в том числе и в первобытном стаде), постепенно сформировали общечеловеческие стереотипы поведения, которые и легли в основу рыночного поведения человека в любом обществе.

Поэтому не надо антизападничество доводить до абсурда. Мы не должны блокировать развитие каких-либо социально-экономических форм только на том основании, что они раз-

виваются на Западе. Их существование вполне может вытекать не из специфики западной цивилизации, а из человеческой природы как таковой.

### **Евразийская версия смешанной экономики: современный взгляд**

Можно, конечно, удивляться прозорливости первых евразийцев, которые предвидели в основных чертах эволюцию общественного развития в XX в. в направлении формирования «смешанного общества» и «смешанной экономики». Эти взгляды в какой-то мере носят пионерный характер, поскольку были озвучены до кейнсианской революции на Западе. Они предвосхитили столь модные сегодня концепции смешанной экономики. Именно такому обществу в настоящее время в наибольшей степени присущи сочетание различных форм собственности и хозяйствования, социальная ориентированность экономики, рыночное регулирование.

Правда, несколько портят общую картину два обстоятельства.

Во-первых, социально-экономическое развитие России в минувшем столетии демонстрирует не столько приверженность евразийской умеренности и степенности, наиболее адекватно выражаемой в обществе смешанного (евразийского) типа, сколько шараханье из одной крайности в другую. В экономике монополия государственной собственности и планово-централизованного регулирования сменилась другой монополией — частной собственности и рыночного регулирования. Но это означает, что пути развития самой российской цивилизации были весьма далеки от смешанного общества, в котором крайности восточного деспотизма и рыночного чистогана взаимно уравновешивали бы друг друга.

Во-вторых, исторический опыт показал, что сама по себе смешанная экономика не является атрибутом только русского бытия, как об этом думали евразийцы. Смешанная экономика развивалась (и в теории, и на практике) и на Западе,

и на Востоке. Вопрос в том, каков его российский вариант. Поэтому правильнее ставить вопрос только о российской специфике смешанной экономики, а не связывать ее единственным образом с евразийством.

Необходимость уточнения евразийской версии цивилизационного подхода вытекает и из проявившейся в современную эпоху тенденции к универсализации хозяйственных систем. Ранее этот процесс назывался конвергенцией систем. В этой связи ряд авторов полагает, что имеющиеся в настоящее время определенные цивилизационные различия в перспективе, ввиду единства человеческой природы, исчезнут, а потому исчезнет и необходимость в цивилизационном подходе. «По мере развития производительных сил, развития индустрии и торговли, а следовательно, и развития межстранового взаимодействия, различия в национальных производствах и трудовых ценностях сглаживаются, имея тенденцию в перспективе к их полному преодолению»<sup>8</sup>. М. Воейков, автор данной цитаты, почему-то приписывает мысль о слиянии цивилизаций евразийцам. Но где и у какого из евразийских классиков он нашел положение, что цивилизационные различия имеют тенденцию исчезать, т.е. носят не вечный, а исторически преходящий характер? При всех различиях между евразийцами различных направлений имеются некоторые общие моменты, присущие в той или иной мере всему движению в целом. Это признание параллельного развития цивилизаций, отрицание как формационного подхода (последовательная смена общественно-экономических формаций в марксистской интерпретации), так и стадийного развития общества (доиндустриальная — индустриальная — постиндустриальная стадии); подчеркивание особой роли духовной, прежде всего религиозной, культуры. Воейков же дает слишком вольную интерпретацию взглядов евразийцев на историю, когда делает вывод о конвергенции цивилизаций в будущем. Это фактически разрушает цивилизационный подход,

---

8. Воейков М.И. Политико-экономическое эссе. М.: Наука, 2004. С. 153.

приводит к отказу от евразийства с его вечным параллельным развитием цивилизаций.

Но главное — в другом. Если цивилизационный подход, который составляет концептуальную основу рассматриваемого учения, при его применении к сфере экономики имеет столь узкое и к тому же постоянно уменьшающееся (наподобие «шагреновой кожи») значение, то это есть явный признак устаревания и неконструктивности самой теории. Во всяком случае никакой «бесподобный анализ» тенденций мирового развития в XX в., основанный исключительно на параллельном развитии цивилизаций, на чем настаивали правоверные евразийцы, в принципе невозможен.

Указанная тенденция к универсализации не означает полного забвения цивилизационного, самобытного подхода, а лишь более точно определяет его место. Самобытность проявляется в значительной степени как специфическая форма реализации универсальных тенденций. Именно благодаря этой самобытности мир не только универсализуется, но и одновременно становится все более *многообразным*, многовариантным. В этом одно из проявлений реальности национальных традиций.

Из сказанного вытекает, что задача совмещения российских традиций и общецивилизированных механизмов, прежде всего рыночных, является важнейшей для хозяйственной политики. Минувший век продемонстрировал, что наибольших успехов добились те страны, которые развивались, в том числе и в рыночном плане, не вопреки традициям, а опираясь на них. Это такие экзотические страны, как Япония, Корея, Тайвань, Гонконг, а в последнее время — Китай<sup>9</sup>.

Надо сказать, что и евразийцы двигались, сами того не осознавая, в этом направлении, когда разрабатывали свою версию смешанной экономики — систему государственно-частного хозяйства. Движение современной России в сторону общества смешанного типа было бы, безусловно, благом,

---

9. Ольсевич Ю.Я. Хозяйственная система и этнос // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 7–16.

поскольку, как и стремились доказать евразийцы, наша страна по самой евразийской сущности предрасположена к такому типу хозяйств.

Тем самым сохраняет положительное значение и цивилизационный подход, разрабатываемый евразийцами в 20 – 30 годах XX в. Только не следует этому подходу придавать абсолютное значение, забывая, что в обществе действуют и некие универсальные принципы построения рационального хозяйственного механизма. В этой связи следует согласиться со следующей мыслью академика Л.И. Абалкина: «Путь России лежит не через противопоставление, а через высший синтез глобальных общемировых тенденций общественного прогресса и отличий, вытекающих из ее истории и геополитического положения, принадлежности к особому типу цивилизации»<sup>10</sup>.

Закончить статью хочется словами одного из основоположников евразийства Г. Флоровского. Они были написаны в то время, когда Флоровский уже отошел от евразийства и в какой-то мере мог дать беспристрастные суждения о нем. В евразийстве, пишет он, была «правда вопросов, неправда ответов, — правда проблем, а не решений»<sup>11</sup>. Очень точные слова, вполне применимые и к работам современных евразийцев.

---

10. Абалкин Л.И. Россия: поиск самоопределения. М.: Наука, 2005. С. 57.

11. Флоровский Г.В. Евразийский соблазн // Мир России — Евразия. Антология. М.: 1993. С. 354–355.

**Н. СЫЧЕВ,**

доктор экономических наук, профессор,  
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

## ДВОЙСТВЕННАЯ ПРИРОДА ТОВАРА: К ИСТОРИИ ВОПРОСА

Исследуется проблема двойственной природы товара, поставленная античными мыслителями. Раскрываются теоретические подходы к решению этой проблемы, послужившие отправным пунктом возникновения трудовой теории стоимости.

**Ключевые слова:** *товар, ценность, потребительная ценность, меновая ценность, редкость, полезность, стоимость.*

Как известно, в условиях товарного производства создаются полезные вещи — товары, т.е. продукты труда, которые удовлетворяют общественные потребности путем обмена, т.е. купли-продажи на рынке<sup>1</sup>. Именно здесь обнаруживается единство двух противоположных факторов каждого товара: потребительной стоимости и стоимости.

Следовательно, посредством товарной формы осуществляется движение общественного продукта, а стало быть, устанавливаются экономические связи, присущие тому или иному способу производства. На первый взгляд, эти связи не представляют какой-либо трудности для понимания, поскольку на поверхности явлений они «прозрачны» и доступны для непосредственного наблюдения. Но это только видимость, ибо процесс обмена товаров содержит в себе такие тайны, над разгадкой которых экономическая мысль мучительно

---

1. Заметим, товарами являются не только продукты труда, но и любые объекты, вступающие в рыночный обмен: естественные блага, деньги, рабочая сила человека, капитал, информация и т.п.

бьется уже в течение более двух тысяч лет, по меньшей мере, с момента возникновения товарно-денежных отношений в древних цивилизациях.

В этой связи необходимо отметить, что весьма важный вклад в теоретическое осмысление специфики товарно-денежных отношений внесли античные мыслители. В частности, именно они впервые в истории экономической мысли поставили проблему двойственной природы товара, проведя различие между его потребительной ценностью и меновой ценностью (напомним, в рамках классической политической экономии они называются потребительной стоимостью и меновой стоимостью). Тем самым античные мыслители заложили основы *теории ценности*, которая вырабатывалась ими в рамках социально-философского мировоззрения.

К числу наиболее отличительных черт этого мировоззрения следует отнести:

- во-первых, целостное восприятие окружающего мира, стремление определить наиболее рациональные пути реформирования существующего социума на разумно-этических началах <sup>2</sup>;

---

2. «В методе исследования общественных явлений у древнегреческих философов была одна характерная черта, выгодно отличающая их от исследователей позднейших времен, действовавших в условиях чрезвычайно дифференцированной, раздробленной до мельчайших деталей, научной работы: они старались прежде всего охватить предмет в его целом. Заинтересованные в коренной реформе существующего общественного строя, они подходили и к теоретическому изучению его с широким общим взглядом, и только набросав возможно отчетливее основные контуры своих теоретических построений, обращались к углублению в частности изучаемого комплекса явлений. Отсюда — мы находим у них ряд глубоко продуманных социологических обобщений, образующих солидную основу для теоретических систем по различным отраслям общественной жизни, отчасти подробно разработанных уже ими самими, отчасти незатронутых или очерченных только некоторыми намеками. Слитность рассуждений древнегреческих философов, легко переходивших от экономических и социальных вопросов к моральным и эстетическим, — так неприятно действующая на некоторых современных ученых, привыкших к более спокойной и упорядоченной работе за прочными перегородками мысли, — имела и свою хорошую сторону. Теоретическое мышление древних последовательно и цельно. Их экономические и политические рассуждения образуют живой, объединенный единой мыслью комплекс идей, логически тесно связанный их общим с философским и моральным мировоззрением. Впрочем, для них трудно говорить отдельно даже об их моральном мировоззрении; их мышление едино во всех его составных частях, и в нем созвучно укладываются все отдельные элементы их миропонимания, их отдельных чаяний и стремлений». (История экономической мысли / Под ред. В. Я. Железнова и А. А. Мануилова. М., 1916. Т. 1. С. 4 — 5.

- во-вторых, понимание феномена человека и как высшего существа окружающего мира, и как свободной личности, деятельность которой направлена на удовлетворение ее разнообразных потребностей<sup>3</sup>;
- в-третьих, трактовку ценности как общефилософской и моральной категории, выражающей субъект-объектное отношение в хозяйственно-практическом плане, т.е. отношение между возрастающими потребностями человека и ограниченностью благ с точки зрения достижения определенной пользы, а также оценкой этих благ и нормами его поведения в общественной жизни<sup>4</sup>.

Пальма первенства в постановке вышеуказанной проблемы принадлежит Ксенофону. Исходя из понимания хозяйства как имущества, а последнего как совокупности вещей, которыми человек может пользоваться, Ксенофонт утверждал, что ценность этих вещей определяется их полезностью.

3. «Отправной точкой и объектом греческой цивилизации является человек. Она исходит из его потребностей, она имеет в виду его пользу и прогресс. Чтобы их достичь, она вспахивает одновременно и мир, и человека, один посредством другого. Человек и мир в представлении греческой цивилизации являются отражением один другого — это зеркала, поставленные друг против друга и взаимно читающие одно в другом» / *Боннар А.* Греческая цивилизация. М., 1958. С. 42.

4. «Они (античные философы. — Н.С.) совершенно ясно сознавали, более того, они ясно чувствовали всем своим существом аксиоматическую истину, составляющую и до сих пор фундамент всего экономического знания, — об известной зависимости людей от окружающего их мира природы, иначе говоря, об ограниченности запаса материальных благ, по сравнению с удовлетворяемыми ими человеческими потребностями. Это убеждение давало им определенный ответ на основной вопрос экономической теории — о ценности хозяйственных благ. Ответ этот вполне гармонизировал с их общим взглядом на общественные отношения и тесно связывался с их философскими и моральными идеями. В вопросе о ценности хозяйственных благ греческие мыслители решительно выдвигали наиболее близкую общему духу их мировоззрения точку зрения полезности. Им и не было надобности считаться с возможностью иных точек зрения, потому что теория полезности давала для них вполне закругленное, законченное решение проблемы. Греческого гражданина хозяйственные блага интересовали преимущественно по их назначению, а не по происхождению; он вполне осязательно чувствовал зависимость в своем существовании и в излюбленных формах своей деятельности от известного запаса материальных благ и в этом видел основание для их оценки. Обеспечить государственный организм достаточными средствами существования, которые позволили бы ему беспрепятственно выполнять свое высокое назначение, при условиях, устраняющих раздоры и несогласия между отдельными гражданами и группами граждан, — такова была, по убеждению передовых людей того времени, задача хозяйственной организации» / *История экономической мысли* / Под. ред. В. Я. Железнова и А. А. Мануилова. М., 1916. Т. 1. С. 5 — 6.



При этом, по его мнению, сама ценность проявляется в двоякой форме: 1) *потребительной ценности*, т. е. способности вещи непосредственно удовлетворять какие-либо потребности ее владельца; 2) *меновый ценности*, т. е. способности вещи удовлетворять эти потребности посредством обмена<sup>5</sup>. Имея в виду это обстоятельство, Ксенофонт отмечал, что «ценность (потребительная. — Н.С.) есть то, от чего можно получить пользу», что ценность той или иной вещи (например, флейты) предопределяется одновременно и ее меновой природой, ибо «для того, кто не умеет пользоваться флейтой, если он продает ее, она — ценность, а если не продает, а владеет ею, — не ценность... потому что она совершенно бесполезна»<sup>6</sup>.

Таким образом, ценность любой вещи, по Ксенофону, зависит от способа удовлетворения потребностей ее владельца, от его умения извлечь из нее пользу. Если он может непосредственно извлечь из потребления вещи определенную пользу, то эта вещь обладает ценностью, если же он не может извлечь ту или иную пользу из непосредственного потребления вещи, то она утрачивает какую-либо ценность. Однако владелец вещи может извлечь из нее пользу и другим способом, а именно путем обмена, т. е. продажи ее на рынке. Необходимость менового акта возникает в том случае, когда он не умеет пользоваться принадлежащей ему вещью. Поэтому владелец может продать ее другому лицу, которое в

---

5. «В особенности интересны его (Ксенофонта. — Н. С.) рассуждения о ценности, которые имеют вид некоторой целостности, включая и анализ некоторых эмпирических соотношений, которым подчиняется меновой акт. Ему принадлежит заслуга ясной формулировки понятия «полезность» с подразделением его на два вида: полезность вследствие непосредственного употребления, что можно назвать потребительной стоимостью, и полезность вследствие возможности обмена, что можно назвать меновой стоимостью. Именно Ксенофону принадлежит положение о том, что «благо есть все то, что полезно», т. е. удовлетворяет человеческим потребностям. При этом он не замыкается в рамки плоского гедонизма: «полезность» он не замыкает рамками «утилитарной» экономики, а рассматривает широко — оно совмещает у него не только хозяйственный момент, но и момент нравственный, выводящий за рамки натурального хозяйствования. Полезным с хозяйственной точки зрения он считал все то, что удовлетворяет известную потребность, что служит полезному назначению; полезным же, с нравственной стороны является то, что не заключает в себе нравственного вреда» (Шухов Н.С. Ценность и стоимость (опыт системного анализа). Ч. 1. М., 1994. С. 115).

6. *Ксенофонт Афинский*. Сократические сочинения. М. — Л., 1935. С. 253.

состоянии ею пользоваться и для которого она, следовательно, представляет определенную ценность. Но, продав ему вещь, ее владелец вместе с тем косвенно (опосредованно) извлекает для себя тоже определенную пользу, получив, например, ценную для него вещь или деньги, которые он может использовать в своей хозяйственно-практической деятельности.

Но если ценность хозяйственных благ определяется в конечном счете их полезностью, то возникает вопрос, какова мера этой полезности. Ксенофонт не дал конкретного ответа на этот вопрос. Прежде всего это объясняется тем, что господствующей формой организации античной экономики являлось натуральное производство. Что же касается рыночных (товарно-денежных) отношений, то они находились в начальной стадии своего становления. В таких условиях не представлялось возможным выявить их более глубинную, фундаментальную основу. Поэтому Ксенофонт ограничился преимущественно описанием внешних форм обмена одних хозяйственных благ на другие. Однако с точки зрения полезности как таковой эти блага качественно несравнимы и количественно несоизмеримы. Именно по этой причине Ксенофонт, как и другие античные философы, вынужден был обращать внимание на деньги, посредством которых устанавливаются известные меновые пропорции.

В противоположность Ксенофону, экономические воззрения которого базировались на эмпирическом обобщении хозяйственного опыта повседневной жизни, практических рекомендациях относительно рациональной организации и ведения отдельного хозяйства, Платон рассматривал товарный обмен в более широком аспекте — в соответствии со своей социально-философской концепцией идеального государства. Цель создания такого государства Платон видел в обеспечении справедливого общежития, основу которого образует разделение труда. По мнению автора, развитие разделения труда предполагает, чтобы те или иные слои населения данного государства занимались строго определенными видами хозяйственной деятельности, т.е. чтобы одни лица

были земледельцами, другие — строителями, третьи — ткачами, четвертые — сапожниками и т. д.<sup>7</sup>

Указывая на исключительную роль разделения труда в государстве, Платон в то же время подчеркивал два существенно важных момента. Во-первых, почти невозможно разместить такое государство в местности, где не требовался бы ввоз продуктов из других мест. Во-вторых, в этом государстве некоторые продукты могут создаваться в количестве, достаточном не только для себя, но и для других государств, имеющих в них нужду. Поэтому здесь необходимы посредники для осуществления операций, связанных с ввозом и вывозом товаров. Иначе говоря, нужны купцы, которые будут продавать и покупать эти товары. В результате в государстве «возникает и рынок, и монета — знак обмена»<sup>8</sup>.

Весьма существенный вклад в теоретическое осмысление двойственной природы товара и особенностей товарного обмена внес гениальный древнегреческий философ

---

7. «Чтобы у нас успешнее шло сапожное дело, — говорится в проекте идеального государства Платона, — мы запретили сапожнику даже пытаться стать земледельцем, или ткачом, или домостроителем; так же точно и всякому другому мы поручили только одно дело, к которому он годится по своим природным задаткам, этим он и будет заниматься всю жизнь, не отвлекаясь ни на что другое, и достигнет успеха, если не упустит время. А разве не важно хорошее выполнение всего, что относится к военному делу? Или оно настолько легко, что земледелец, сапожник, любой другой ремесленник может быть вместе с тем и воином? Прилично играть в шашки или кости никто не научится, если не занимался этим с детства, а играл так, между прочим. Неужели же стоит только взять щит или другое оружие и запастись военным снаряжением — и сразу станешь способен сражаться, будь то гопплитов или других воинов? Никакое орудие только от того, что оно очутилось у кого-либо в руках, не сделает его сразу мастером или атлетом и будет бесполезно, если человек не умеет с ним обращаться и недостаточно упражнялся» (Платон. Государство. Законы. Политик. М., 1998. С. 116 — 117).

8. Платон. Государство. Законы. Политик. М., 1998. С. 113. Поясняя свою мысль, Платон писал: «Если земледелец или кто другой из ремесленников, доставив на рынок то, что он производит, придет не в одно и то же время с теми, кому нужно произвести с ним обмен, неужели же он, сидя на рынке, будет терять время, нужное ему для работы?.. Найдутся ведь люди, которые, видя это, предложат ему свои услуги. В благоустроенных государствах это, пожалуй, самые слабые телом и непригодные ни к какой другой работе. Они там, на рынке, только того и ждут, чтобы за деньги приобрести что-нибудь у тех, кому нужно сбывать свое, и опять-таки обменять это на деньги с теми, кому нужно что-то купить. Из-за этой потребности появляются у нас в городе мелкие торговцы. Разве не назовем мы так посредников по купле и продаже, которые засели на рынке? А тех, кто странствует по городам, мы называем купцами» /Платон. Государство. Законы. Политик. М., 1998. С. 113 — 114.

Аристотель. Подобно Платону его экономические воззрения опирались на выработанную им социально-философскую концепцию государства. Согласно этой концепции, государство есть продукт политического общения, цель которого заключается в достижении полезных для жизни благ.

В этой связи Аристотель выделял два способа (по его терминологии, искусства) приобретения таких благ. Первый способ – экономический (естественный) – посредством их создания в определенной сфере хозяйственной деятельности, второй – хрематистический (противоестественный) – посредством накопления состояния (денег), обогащения. Различие между ними состоит в том, что «..в одном случае речь идет о приобретении средств, в другом – о пользовании ими...»<sup>9</sup>.

Имея в виду второй способ приобретения благ, Аристотель, вслед за Ксенофонтом, утверждал: «Пользование каждым объектом владения бывает двоякое; в обоих случаях пользуются объектом как таковым, но не одинаковым образом; в одном случае объектом пользуются по его назначению, в другом – не по назначению; например, обувью пользуются и для того, чтобы надевать ее на ноги, и для того, чтобы менять ее на что-либо другое. И в том и в другом случае обувь является объектом пользования: ведь и тот, кто обменивает обувь имеющему в ней надобность на деньги или на пищевые продукты, пользуется обувью как обувью, но не по назначению, так как оно не заключается в том, чтобы служить предметом обмена. Так же обстоит дело и с остальными объектами владения – все они могут быть предметами обмена»<sup>10</sup>.

Итак, по мнению Аристотеля, любая вещь (например, обувь) как объект владения может быть использована двояким образом: для удовлетворения определенной потребности и для обмена. В первом случае она используется по назначению, т.е. для обувания, во втором – не по назначению, т.е. как средство обмена. Следовательно, здесь по существу речь идет

9. Аристотель. Сочинения. М., 1983. Т. 4. С. 387.

10. Аристотель. Сочинения. М., 1983. Т. 4. С. 390.

о двух сторонах товара: в качестве потребительной ценности и меновой ценности.

Исходя из этой посылки, Аристотель подчеркивал, что необходимым условием обмена служит общественное разделение труда: «Ведь общественные взаимоотношения возникают не тогда, когда есть два врача, а когда есть, скажем, врач и земледелец и вообще разные и неравные стороны, а их-то и нужно приравнять»<sup>11</sup>. Участвуя в обмене, каждый из них, естественно, стремится извлечь для себя полезную выгоду путем отчуждения своего продукта и присвоения, соответственно, чужого продукта. Но чтобы такой обмен состоялся, должно быть найдено пропорциональное равенство, ибо там, где нет подобного равенства, нет и обмена.

Согласно Аристотелю, один продукт может оказаться неравносильным с другим. Поэтому необходимо предварительно приравнять их друг к другу, т.е. определить меновую пропорцию. Это касается всех ремесел и искусств. Они вообще перестали бы существовать, если бы не было обмена произведенными продуктами, имеющими и количественную, и качественную ценность. Резюмируя ход своих рассуждений, Аристотель писал: «...Все, что участвует в обмене, должно быть каким-то образом сопоставимо... А если этого нет, не будет ни обмена, ни общественных взаимоотношений. Не будет же этого, если обмениваемые вещи не будут в каком-то смысле равны. Поэтому... все должно измеряться чем-то одним»<sup>12</sup>.

Таким образом, Аристотель был первым, кто в истории экономической мысли поставил вопрос о сравнимости товаров в процессе обмена, утверждая, что обмен не может иметь места без равенства, а равенство без соизмеримости. Однако обнаружить действительную основу обмена, равенства и соизмеримости товаров ему не удалось. Более того, он занимал противоречивую позицию по данному вопросу.

---

11. Там же. С. 155 – 156.

12. Там же. С. 156.

С одной стороны, в духе античной традиции, Аристотель считал, что в основе приравнивания товаров друг к другу лежит их полезность, ибо она интересует прежде всего каждого субъекта меновых отношений. Подобная трактовка всецело вписывалась в его натурально-хозяйственную концепцию.

Вместе с тем следует, однако, отметить, что именно Аристотель впервые обратил внимание на особую значимость *степени полезности* благ в хозяйственной жизни. Он полагал, что эта степень находится в известной зависимости от их количества. Поэтому более редкое, ограниченное благо ценится выше блага, имеющегося в изобилии. Например, золото дороже железа, хотя оно и менее полезно (в смысле общей полезности). Дело в том, что приобретение такого блага намного труднее, а потому оно имеет более высокую ценность. В то же время Аристотель указывал, что в повседневной жизни обычные блага ценятся гораздо больше редких, поскольку они преобладают и тем самым удовлетворяют насущные потребности. Данное «противопоставление остается, однако, не выясненным до конца, и обе мысли продолжают быть разорванными, не сближенными логически, и мы напрасно стали бы искать более точного выражения их... Тем не менее мысль об ограниченности запаса хозяйственных благ как фактора их ценности была уже совершенно определена, и как бы ни были отрывочны и незакончены заявления Аристотеля на этот счет, они открывали путь дальнейшему исследованию»<sup>13</sup>.

С другой стороны, Аристотель, будучи крупным мыслителем, не мог не видеть, что в обмен вступают качественно различные блага, непосредственная соизмеримость которых вряд ли возможна. Впрочем, он и сам указывал на это обстоятельство. «Конечно, в действительности вещи столь различные не могут стать соизмеримы...»<sup>14</sup>. Такую соизмеримость

13. Истории экономической мысли. /Под ред. В. Я. Железнова и А. А. Мануилова. М., 1916. Т. 1. С. 225.

14. Аристотель. Сочинения. М., 1983. Т. 4. С. 157.

Аристотель рассматривал как нечто чуждое истинной природе вещей, лишь как искусственный прием для удовлетворения определенной потребности.

Именно потребность как таковая, по его мнению, играет ключевую роль в хозяйственной жизни, а стало быть, и в приравнивании и соизмеримости товаров. Поэтому она является такой мерой, которая поистине «все связывает вместе, ибо, не будь у людей ни в чем нужды или нуждайся они по-разному, тогда либо не будет обмена, либо он будет не таким, т.е. не справедливым»<sup>15</sup>. В процессе его развития «словно замена потребности, но по общему уговору появилась монета», которая «словно мера, делая вещи соизмеримыми, приравнивает»<sup>16</sup>.

Как видим, Аристотель не смог обнаружить действительную основу товарного обмена, единую меру равенства и соизмеримости товаров. Поэтому он считал, что их ценность определяется различными факторами: степенью полезности, редкостью, потребностью и в конечном счете приравниванием к монете. В методологическом плане подобный подход ориентировался на потребление, а не на производство, вследствие чего принцип полезности являлся отправным пунктом экономических воззрений Аристотеля (как, впрочем, и других античных мыслителей). С точки зрения данного принципа он подходил и к трактовке самой ценности. Последняя рассматривалась им как нравственная категория, посредством которой он стремился показать пути достижения справедливого обмена, т.е. такого обмена, который должен обеспечить равный доступ к получению благ. Но поскольку естественным базисом греческого общества было неравенство людей и их рабочих сил, постольку Аристотель, как наиболее крупный идеолог этого общества, не мог понять, в чем заключается то одинаковое, т.е. общая субстанция, которая делает возможным приравнивание и соизмеримость товаров. Такой суб-

---

15. Аристотель. Сочинения. М., 1983. Т. 4. С. 156.

16. Там же. С. 156, 157.

станцией, как известно, является человеческий труд. Поэтому у Аристотеля отсутствовало понятие стоимости. Оно появляется «..лишь в таком обществе, где товарная форма есть всеобщая форма продукта труда и, стало быть, отношение людей друг к другу как товаровладельцев является господствующим общественным отношением»<sup>17</sup>. Однако «гений Аристотеля обнаруживается именно в том, что в выражении стоимости товаров он открывает отношение равенства. Лишь исторические границы общества, в котором он жил, помешали ему раскрыть, в чем же состоит «в действительности» это отношение равенства»<sup>18</sup>.

Весь последующий ход развития экономической мысли подтвердил истинность указанных положений.

---

17. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 69 – 70.

18. Там же. С. 70. «При всех замечательных достоинствах аристотелевской теории экономического обмена и тесно связанной с ней теорией денег на учении Аристотеля лежит печать исторической ограниченности. Это учение теоретика *рабовладельческого общества* и рабовладельческих отношений в сфере труда. Аристотель исходит не из производственной деятельности работников, а из *потребностей* лиц, вступающих между собой в обмен. Если бы обмен стоял в зависимости от относительных затрат труда на производство обмениваемых предметов, то пропорциональное отношение лиц к продуктам труда было бы прямым. В этом случае работа, например, сапожника относилась бы к работе земледельца, как затраченный сапожником труд к труду земледельца. Но Аристотель признает в качестве регулятора обмена лишь потребность в вещи у лица, намеренного обменять ее на свою вещь. Поэтому пропорция у него оказывается обратной: пара сандалий будет так относиться к мере хлеба, как потребность земледельца в сандалиях относится к потребности сапожника в хлебе... именно потребность связывает как бы в единое целое отношение обмена. Сама возможность для предметов, по существу несоизмеримых, стать соизмеримыми объясняется тем, что соизмеримость их устанавливается только по отношению к потребности. Здесь это уравнение достаточно достижимо. Такая точка зрения естественна для идеолога общества, основным социальным отношением которого является отношение рабовладельца к рабу и в котором труд не имеет большой цены в глазах верхушки рабовладельческих классов. Именно с этой точки зрения Аристотель ищет отношение равенства не в равенстве различных количеств труда, а в равенстве потребностей свободных членов рабовладельческого общества, обменивающихся различными вещами или товарами»/ (Асмус В. Ф. Античная философия. М., 1976. С. 370 – 371).



**И. АРХИПКИН,**

доктор экономических наук,  
профессор Иркутского государственного университета

**И. КАРАВАЕВА,**

доктор экономических наук, профессор,  
главный научный сотрудник Института экономики РАН

## ЗАРОЖДЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТЕОРИИ МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

Исследуются процессы формирования теории местных финансов и местного налогообложения в российской экономической литературе второй половины XIX и начала XX в. Вводятся в современный научный оборот архивные документы Хозяйственного департамента Министерства финансов Российской империи 1906 – 1912 гг. «по земскому общественному устройству».

**Ключевые слова:** *местное самоуправление, земство, местные финансы, местные налоги, местные сборы и повинности.*

Развитие местного самоуправления, расширение сферы деятельности и повышение роли земства в общественной жизни России во второй половине XIX столетия и на рубеже XIX – XX вв. стимулировали появление развернутых теоретических исследований, посвященных проблемам формирования местных финансов. Мы полагаем целесообразным обратиться к наследию отечественных ученых и финансистов этого периода, поскольку вопросы определения сущности и сфер деятельности местного самоуправления, а также формирования его финансовой базы и сегодня не разрешены до конца и продолжают привле-

к себе значительное внимание ученых, общественности, государственных деятелей.

*Стоит отметить, что число трудов, посвященных формированию финансовой базы местного самоуправления в рамках рассматриваемого периода, невелико относительно общего объема литературы, посвященной, например, вопросам государственных финансов или развития системы государственного налогообложения. Однако эти работы, несомненно, имеют фундаментальный характер, а в части формирования налоговой составляющей доходной базы местных бюджетов их смело можно отнести к трудам, формирующим основы теории местных финансов.*

В качестве таких теоретических исследований можно назвать: «Земские учреждения и самоуправление» В. Безобразова; книгу «Финансы крупнейших русских городов» под редакцией Ю.В. Готье, 1894 г. издания; монографию профессора Санкт-Петербургского университета В.А. Лебедева «Местные налоги. Теория и практика местных налогов зарубежных стран», изданную в 1886 г. и переизданную со значительным дополнением в 1903 г.; «Очерк теории и политики налогов» А.А. Исаева, 1887 г. издания; монографию А. Вебера «Налоги. О государственном и местном обложении в России» (1906г.); «Финансы, правительство и общественные интересы» М.И. Боголепова, 1907 г. издания; «Местные финансы» А.П. Маркова, 1918 г. издания; «Местные финансы (теория и практика, российский и зарубежный опыт)» профессора В.Н. Твердохлебова, 1928 г. издания — и это практически все крупные работы о развитии теории и практики местных финансов.

Еще в 1886 г. В.А. Лебедев в своем труде «Местные налоги. Теория и практика местных налогов зарубежных стран» отмечал, что «...существование местного самоуправления, с его потребностями и вытекающей отсюда обязанностью добывать себе средства для удовлетворения оных, порождает ряд прав по отношению к местным финансам, которые можем назвать в общей их совокупности — финансовую

властью самоуправления»<sup>1</sup>. А Штейн, «проводя параллель и находя тождество между хозяйством государства и хозяйством самоуправления, заключает...», что и «...в финансовой системе последнего должны существовать те же три категории доходов, что и в государстве. Это: 1) доходы от собственных имуществ или от их служения обществу; 2) доходы, получаемые из доходов частных хозяйств, в виде налогов; 3) кредит»<sup>2</sup>. В.А. Лебедев, В.Н. Твердохлебов, А. Вебер поддерживали эту позицию Штейна, дополняя ее натуральными повинностями, которые «...составляют немаловажное средство удовлетворения местных потребностей в уездных городах и сельских местностях Российской империи»<sup>3</sup>.

Проанализировав на основе вышеприведенных источников виды средств, которые рассматривались в отечественной литературе в качестве финансовой базы местного самоуправления, мы можем сформировать их следующий перечень:

1) непосредственное привлечение местных жителей к удовлетворению некоторых потребностей земства и общины — предоставлением на общественные надобности своего имущества или прямым предложением своих физических сил — повинности;

2) денежное обложение местных жителей в виде местных налогов;

3) денежные сборы за пользование некоторыми услугами местных учреждений, однородные с государственными пошлинами;

4) доходы от земских, городских и общинных капиталов и имуществ;

5) разного рода пособия от государственной казны — возмездные, безвозмездные;

6) кредит.

---

1. Лебедев В.А. Местные налоги. Теория и практика местных налогов зарубежных стран. СПб., 1886. С. 21.

2. Там же. С. 37.

3. Вебер А. Налоги. О государственном и местном обложении в России. М., 1906. С. 76.

Таким образом, в начале XX в. в качестве базовых источников финансового обеспечения местного самоуправления рассматривались практически те же источники финансовых средств, которые использовались в общегосударственном финансовом хозяйстве. Основным различием между государственными и местными налогами, сборами и повинностями являлось назначение или сфера использования налоговых поступлений: либо средства от обложения направляются в государственный бюджет — и тогда это государственные налоги, либо — на общественные нужды данного уезда, города, губернии уже как налоги местные. При этом основной характерной чертой местных финансов, четко отделяющей ее от системы финансов государственных налогов, в отечественных законодательных актах начала XX столетия рассматривалось назначение, или, говоря современным языком, бюджетная направленность соответствующих финансовых поступлений, собранных на данной территории.

В подтверждение этой позиции обратимся к монографии А. Вебера «Налоги. О государственном и местном обложении в России» (1906 г.). В этой работе А. Вебер обращает внимание на то, что: «Закон 13 июля 1851 года устанавливал деление земских повинностей, сборов и налогов на: 1) общегосударственные, идущие на удовлетворение потребностей, общих для всех жителей империи; 2) местные, удовлетворяющие местным потребностям одной или нескольких губерний, и 3) частные. К первой группе были отнесены: почтовая, дорожная и этапная; ко вторым: дорожная — в пределах губернии, доставка помещений местным гражданским управлениям и пр. К частным относились повинности сословные — дворянские. Причем, все они собирались на данной территории местными властями. До реформы 60-х годов государственные повинности преобладали в земском бюджете; в 1860 — 62 гг. они составляли 19 381 242 рубля из 23 614 415 рублей всех земских сборов. Эти сборы получались в названный период с земель 1 872 522 рубля, с промышленности и

торговли — 976 831 рубль, от подушного налога 20 759 062 рубля»<sup>4</sup>.

*С целью объективной оценки понятий «местные финансы», «местные налоги», «местные сборы и повинности» стоит также обратиться к интереснейшим архивным документам — Трудам Комиссии Высочайше утвержденной для пересмотра системы податей и сборов в 1912 году — т. IV — Материалы по земскому общественному устройству»<sup>5</sup>.*

Перечень данных изданий следует начать с написанных на высоком профессиональном уровне аналитических очерков чиновников Хозяйственного департамента Министерства финансов Российской империи, подготовленных в течение 1906 — 1912 гг. для Комиссии Высочайше утвержденной для пересмотра системы податей и сборов по земскому общественному устройству. Среди таких подготовленных для Правительственной комиссии документов следует назвать: «Очерк законодательства о земских повинностях до издания правил 13 июля 1851 года» (Архив МФ РФ № 69770); «Очерк о порядке исполнения в губерниях и областях Высочайше утвержденной росписи денежных земских повинностей» (Архив МФ РФ № 69771); «Исторический очерк законодательства о земских повинностях с 1851 года до настоящего времени» (Архив МФ РФ № 69775) — общий объем аналитических очерков составляет более 500 страниц, а их содержание отражает процесс формирования реальной законодательной базы взимания местных налогов, денежных сборов и назначения натуральных повинностей.

Действовавший в XIX — начале XX в. в Российской империи Устав о земских повинностях был принят в 1857 г. и не подвергался с тех пор официальному пересмотру, но постоянно пополнялся изменениями и дополнениями и неоднократно переиздавался. В итоге к 1912 г. Устав содержал 203 ста-

---

4. Вебер А. Налоги. О государственном и местном обложении в России. М., 1906. С. 75.

5. Издание хозяйственного Департамента Министерства Финансов. СПб., 1912. Архив МФ РФ.

тьи, посвященные изложению общих правил сбора налогов и отбывания повинностей, а также многочисленных особенностей во взимании сборов и отбывании повинностей в различных местностях (например, ст. 584 – 594 Устава об особом порядке отбывания подворной повинности в Вологодской, Пермской и Вятской губерниях)<sup>6</sup>.

Нам представляется важным обратить внимание на ст. 5 Устава, в которой указывалось, что «денежные земские повинности (т.е. налоги и сборы. *Прим. авт.*) предназначаются на надобности или для пользы одной какой-либо губернии или области, или нескольких губерний и областей»<sup>7</sup>.

В трудах Комиссии отмечалось также, что «перечень расходов, отнесенных на земские средства по закону, весьма длинен и разнообразится по местностям»<sup>8</sup> и «...возможно представить лишь некоторое обобщение относящихся до этого предмета законоположений. К числу расходов, относимых на земские средства повсеместно, принадлежат:

1. Содержание путей сообщения, кроме дорог государственного значения, содержимых на счет казны, и дорог проселочных и полевых, исправляемых землевладельцами, чрез земли которых эти дороги пролегают.

2. Различные расходы на местное управление и суд, а именно:

- а) содержание учреждений по крестьянским делам;
- б) содержание мировых судебных установлений (кроме Закавказья), или, вместо этих двух статей, – пособия казне на содержание преобразованных по закону 12 июля 1889 г. административно-судебных учреждений;
- в) устройство и содержание помещений для подвергаемых аресту, а равно и самих арестуемых;
- г) квартирное довольствие чинов уездной полиции и судебных следователей;

---

6. Там же. С. 200.

7. Издание хозяйственного Департамента Министерства Финансов. СПб, 1912. Архив МФ РФ. С. 201.

8. Там же. С. 202.

- д) содержание подвод при полицейских управлениях;
- е) пособия казне на содержание казначейств;
- ж) пособия казне на содержание губернских и областных статистических комитетов;
- з) пенсии, пособия и т.п. чиновникам, получавшим содержание из земских сборов;
- и) суточные деньги чиновникам, командируемым внутри губернии по делам земства.

3. Некоторые расходы по исполнению воинской повинности и по удовлетворению воинских потребностей:

- а) путевое и квартирное довольствие председателей и членов присутствий по воинской повинности от земства, содержание делопроизводителей сих присутствий и отпуск пособий им на канцелярские расходы;
- б) устройство и содержание помещений этих присутствий;
- в) участие в призрении семейств нижних чинов запаса и ратников ополчения, призванных в военное время на службу;
- г) расходы по формированию государственного ополчения;
- д) перевозка в сборные пункты нижних чинов, призванных на действительную службу при переведении войск на военное положение.

4. Расходы на содержание врачебных и благотворительных заведений, определенные Уставом общественного призрения.

5. Некоторые издержки по принятию мер к содействию местному хозяйству и промышленности:

- а) расходы на полюбовное размежевание земель;
- б) содержание земских случных конюшен;
- в) издержки по прекращению и предотвращению чумной эпизоотии на местном рогатом скоте.

6. Пересылка сумм земских сборов.

7. Всякие вообще расходы по удовлетворению потребностей, выполняемых по закону натурою (содержание дорог,

поставка подвод, этапно-арестантская повинность и т.д.), по переложении, в установленном порядке, натуральных повинностей на деньги»<sup>9</sup>.

Кроме того, специально для земских учреждений закон устанавливал обязательность, кроме перечисленных расходов, еще и издержки по уплате принятых на себя земствами пособий на содержание учебных заведений ведомства Министерства народного просвещения.

*Наследие, оставленное нам отечественными экономистами прошедшего столетия в вопросах теоретического обоснования таких понятий, как «субъекты местных налогов» и «объекты местных налогов», также заслуживает внимания и может быть полезным при разработке современных нормативных документов и законодательных актов о местных финансах и местном налогообложении.*

Так, важный аспект развития теории местных финансов — необходимость формирования собственной налоговой базы местного самоуправления — подробно исследуется проф. В.А. Лебедевым в его труде «Местные налоги». Ставя задачу характеристики субъекта местного обложения, В.А. Лебедев поднимает сразу несколько вопросов: «Все ли местные жители должны быть земско- и общинно-податными субъектами, в каких бы отношениях ни состояли они к этим союзам, или не все? И в какой степени та или другая личность может или должна быть таким субъектом? Следует ли считать всякое лицо, как частное, так и юридическое, состоит ли оно к данному союзу в отношениях имущественных, или пользуется удобствами и услугами самоуправления, все равно — лично ли для себя только, или и для имущества, и будет ли получаемая им польза прямая или косвенная? Является ли земская и общинная податная обязанность обязанностью как владельцев собственности в данной местности, так и всех местных обыва-

---

9. Издание хозяйственного Департамента Министерства Финансов. СПб, 1912. Архив МФ РФ. С. 203.



телей, хотя бы и не связанных с местностью владением промышленными предприятиями и т.п.»<sup>10</sup>?

Профессор Лебедев поясняет, что такой подход к определению «понятия о земском и общинном податном субъекте расширяется далее пределов, обыкновенно принимаемых в действующем праве, а нередко и в литературе»<sup>11</sup>. Он подтверждает позицию немецких исследователей, которые «категорически выставляют требования, что каждый, кто состоит в известных отношениях к общине, обязан принимать участие в платеже налогов; что никто не должен пользоваться на чужой счет общественными учреждениями; что данная община может привлекать к податной обязанности всякое лицо настолько и с той стороны, насколько и с какой оно принадлежит к общинному союзу по владению имуществом и по участию в пользовании общественными учреждениями»<sup>12</sup>.

В итоге В.А. Лебедев существенно расширяет границы понятия субъекта местного налогообложения и, следовательно, создает объективные предпосылки для расширения базы обложения местными налогами и сборами, что, в свою очередь, может обеспечить снижение налогового бремени на каждого плательщика, при сохранении или даже увеличении общего объема налоговых доходов.

Он четко классифицирует субъекты местного обложения: «1) всякое лицо, связанное с данной местностью, постоянным или долговременным в ней пребыванием, или владением недвижимою собственностью, или промышленными предприятиями и вообще лично или для собственности своей пользующееся услугами местного самоуправления и причиняющее ему расход, есть субъект местных налогов. 2) лицо, которое является полным или неполным субъектом местных налогов, в зависимости от того, живет ли оно в данной мест-

---

10. Лебедев В.А. Местные налоги. Теория и практика местных налогов зарубежных стран. СПб., 1886. С. 67.

11. Там же.

12. Там же.

ности, причем подвергается не только налогам прямым с собственности, промысла и пр., но и косвенным, — или не живет и не может там подлежать налогам, тесно связанным с его личностью, но облагается косвенными налогами. 3) податная обязанность юридических лиц, в том числе и казны, обуславливается владением в соответствующей местности недвижимую собственностью или предприятиями, дающими доход, отчасти же: а) увеличением местных расходов, которое причиняется существованием в данной местности такого рода лиц и б) некоторыми социальными требованиями»<sup>13</sup>.

Поднимая вопрос об объектах местного налогообложения, профессор Лебедев замечает, что «после решения вопроса о субъектах местных налогов эта проблема уже не представляет трудности, так как понятие о субъекте налога заключает в себе и понятие о его объекте. Говоря об одном, нельзя не коснуться другого: лицо настолько может оказываться субъектом налога, насколько оно владеет каким-либо имуществом или получает доход. Как скоро определилась в принципе податная обязанность субъекта, надо обследовать, с чего именно он должен платить налог. Величина и доходность податного объекта, либо объем получаемой субъектом услуги, формируют представление о размере податной способности. Засим с каждого субъекта и объекта берется известная доля, по возможности пропорциональная долям других плательщиков»<sup>14</sup>.

Как видим, взгляды российских экономистов конца XIX — начала XX в. вполне современны и в максимальной степени согласуются с сегодняшней мировой практикой взимания местных налогов: субъектами которой являются все физические и юридические лица, проживающие или работающие, получающие доход в рамках данного территориального образования; а объектами — собственность, определенные виды дохода, а также право на осуществление кон-

---

13. Лебедев В.А. Местные налоги. Теория и практика местных налогов зарубежных стран. СПб., 1886. С. 89.

14. Там же. С. 90.

кретных видов деятельности на данной территории. Также, вполне согласуясь с современными позициями, в исследованиях основоположников теории местных финансов отмечается существование в отечественной практике рубежа XIX–XX вв. двух «конкретных систем обложения: а) системы самостоятельных налогов, сходных более или менее с государственными и б) системы налогов не самостоятельных, взимаемых совместно с государственными налогами, в виде добавочных к ним процентов»<sup>15</sup>.

В заключение мы можем сделать вполне обоснованный вывод, что в трудах отечественных экономистов второй половины XIX – начала XX вв. подробно рассматриваются бюджетные и фискальные системы местного самоуправления и впервые ставится вопрос об экономической и социальной самостоятельности местных органов самоуправления. И, что особенно важно, – о её непосредственной зависимости от соотношения «самостоятельных» и «несамостоятельных» финансовых доходов в местных бюджетах.

Таким образом, уже в начале XX столетия в трудах российских экономистов формируются подходы к разработке теоретической проблемы соотношения финансового влияния государственной и местной власти в рамках территориального социума, определения, в каком объеме центральная власть предоставляет органам местного самоуправления рычаги воздействия на экономическую и социальную ситуацию в данном регионе, и в конечном счете – каков реальный уровень демократизации общества.

---

15. Лебедев В.А. Местные налоги. Теория и практика местных налогов зарубежных стран. СПб, 1886. С. 90.

Г. КОЛПАКОВА,

кандидат экономических наук,  
профессор кафедры экономического анализа и финансового  
менеджмента Российского государственного  
торгово-экономического университета

## ПОЛИФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ МЕХАНИЗМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

В статье анализируются сущность и функции механизма хозяйствования постиндустриального общества, его функциональная структура, обосновывается вывод о необходимости приведения в действие всех механизмов, входящих в состав единого интегрального механизма хозяйствования.

**Ключевые слова:** *экономический механизм хозяйствования, духовный механизм хозяйствования, функции духовного механизма хозяйствования, функциональная структура духовного механизма хозяйствования.*

Сущность и функции механизма хозяйствования постиндустриального общества необходимо рассматривать на различных уровнях. На уровне бытия выше названный механизм есть система неэкономических (интеллектуальных и духовных) форм, методов и инструментов организации хозяйственной деятельности, посредством которых происходит самореализация и самоутверждение человека как личности, реализация личной собственности нового типа. На уровне сущности этот механизм есть диалектическое единство интеллектуальной и духовной культуры.

В триаде «форма – метод – инструмент» определяющим является метод организации хозяйственной деятельности.

Каков метод, таковы формы организации, таковы и инструменты. Так, например, использование научных методов организации хозяйственной деятельности означает применение научных форм – таких как технопарки, особые экономические зоны, венчурные компании, наукограды и т.п. Научные методы могут быть приведены в действие с помощью научных средств и инструментов. К научным средствам относятся наблюдение, эксперимент, моделирование, аналогия, типизация, мозговой штурм, умозрительные обобщения, идеализация, абстрагирование и др., к научным инструментам – научные факты, научные понятия, законы, программы, гипотезы, теории, феноменологические схемы и т.п.

В индустриальном обществе преобладали интеллектуальные (рациональные) формы, методы и инструменты. Экономическое отождествлялось с рациональным. Один из постулатов «экономикс» гласит: индивиды действуют рационально. Это соответствовало главной цели хозяйства в рыночной экономике – извлечению максимальной прибыли, но приводило к разбалансированности механизма хозяйствования и противоречило самой природе человека, имеющего две конституирующие особенности: интеллект и духовность. В условиях перехода к постиндустриальному обществу, когда целью хозяйствования становится самореализация и самосовершенствование человека, отказ от дальнейшего игнорирования духовных методов, форм и инструментов хозяйствования становится объективной необходимостью. В отличие от экономического механизма хозяйствования индустриального общества постиндустриальный механизм отличается преобладанием духовных форм, методов и инструментов организации хозяйственной деятельности. Поэтому есть веские основания для обозначения его как духовного механизма.

Духовный механизм хозяйствования представляет собой метасистему, состоящую из множества самостоятельных систем, представляющих собой отдельные виды духовного механизма хозяйствования. Классифицировать виды духов-

ного механизма хозяйствования можно по различным критериям: формам цивилизации, функциям, сферам жизни общества, уровням экономики, видам (объектам) и субъектам хозяйственной деятельности, срокам реализации, содержанию, масштабам хозяйственной деятельности, отношению к природе, формам и уровням общественного сознания, характеру взаимодействия общества и природы, степени воздействия на хозяйственную деятельность, направленности и эффективности воздействия и др. В данной статье приоритет отдан функциональной структуре духовного механизма хозяйствования по той причине, что сущность механизма является именно в его функциях. По выполняемым функциям различают научный, политический, правовой, социальный, культурный, этический, идеологический, религиозный, информационный, экологический, национальный и другие механизмы. Каждый вид духовного механизма представляет собой срез интегрального механизма хозяйствования на определенном уровне — науки, политики, идеологии и т.д. В интегральном духовном механизме хозяйствования каждый вид механизма и формы его реализации занимают особое место и выполняют специфические функции.

В отдельные периоды развития хозяйства *определяющую роль может играть какой-либо один вид механизма хозяйствования*. По мере совершенствования механизма хозяйствования изменяются его функции, старые функции отмирают или наполняются новым содержанием, появляются новые функции, что приводит к изменению соотношения между отдельными функциональными видами духовного механизма хозяйствования и к выдвигению на передний план других видов. Так, *сначала определяющую роль в механизме хозяйствования играла религия, затем — наука. В СССР преобладала политика и идеология, при постиндустриальном типе цивилизации — культура*.

В индустриальном обществе отдельные виды духовного механизма хозяйствования хотя и использовались, но не были тесно связаны между собой и не представляли собой единой

системы. В условиях перехода к информационной экономике ситуация меняется. Все перечисленные виды механизмов в комплексе получают существенное развитие и выступают как единая система, что и дает основание для анализа духовного механизма хозяйствования как единого целого. А.И. Ракитов определял информатизацию как «процесс, в котором социальные, технологические, экономические, политические и культурные механизмы не просто связаны, а буквально сплавлены, слиты воедино»<sup>1</sup>.

**Функциональную структуру** духовного механизма хозяйствования можно представить в виде нижеследующей шахматной таблицы (табл.)<sup>2</sup>.

Горизонтальный и вертикальный срезы духовного механизма хозяйствования позволяют проанализировать функциональную структуру духовного механизма хозяйствования и взаимодействие его отдельных видов. Точка пересечения двух механизмов в шахматной таблице показывает форму, в которой реализуется взаимодействие этих механизмов. Так, например, на горизонтальном научном срезе формами реализации взаимодействия научного механизма хозяйствования со всеми остальными видами духовного механизма выступают наука хозяйственной политики, наука хозяйственной социологии, наука хозяйственной идеологии, наука хозяйственного права, наука хозяйственной культуры, наука хозяйственной этики, наука хозяйственной экологии, наука хозяйственной информатики. Все эти формы реализации сливаются в науке национального механизма хозяйствования. Вышеназванные формы реализации отражают степень научности отдельных видов духовного механизма хозяйствования. На вертикальном срезе по линии науки формами реализации взаимодействия научного механизма хозяйствования с другими его видами выступают: социализация науки хозяйствования; политика науки хозяйствования;

---

1. Ракитов А.И. Философия компьютерной революции. М., 1999. С. 43.

2. Таблица составлена автором.

право науки хозяйствования, идеология науки хозяйствования, этика науки хозяйствования; культура науки хозяйствования; информатика науки хозяйствования; экология науки хозяйствования. Все эти формы реализации сливаются в науку национального механизма хозяйствования и характеризуют многообразие функций научного механизма хозяйствования.

В период перехода от индустриальной формы цивилизации к постиндустриальной происходит постепенная трансформация экономического механизма хозяйствования в духовный. Поэтому механизм хозяйствования в этот период времени выполняет два вида функций: экономические и неэкономические.

- ориентация производства на удовлетворение потребностей при использовании редких или ограниченных производственных ресурсов;
- экономический выбор способа и очередности удовлетворения потребностей на основе сопоставления результатов и затрат, критерием которого является получение максимального эффекта при минимальных затратах;
- общественная координация разнонаправленных и противоречивых экономических интересов;
- разрешение основного экономического противоречия собственности — противоречия между присвоением и отчуждением, которое дает толчок развитию производства;
- использование товарно-денежных отношений.

Неэкономические функции механизма хозяйствования включают в себя культурные, этические, научные, политические, правовые, идеологические, информационные, социальные, национальные, экологические, религиозные. Следует при этом иметь в виду, что в чистом виде не существует ни духовного, ни материального механизма. Можно лишь говорить об их преобладании в едином механизме хозяйствования на различных этапах развития человеческого общества.



*Культурные функции механизма хозяйствования:*

- трансляционная – передача социально-экономических ценностей, норм, предпочтений, мотивов поведения, потребностей из прошлого в настоящее, из настоящего в будущее;
- селекционная – отбор из унаследованных норм и ценностей тех, которые необходимы для решения последующих задач;
- инновационная – обновление социальных норм и ценностей, их заимствование из других культур;
- регулятивная – регулирование поведения субъектов хозяйственной деятельности;
- коммуникативная – формулировка миссии, целей и ценностей организации.

*Этические функции механизма хозяйствования:*

- формирование системы этических норм и традиций в процессе хозяйствования;
- формирование этического сознания;
- формирование поведенческих стереотипов и установок, правил (кодексов) поведения в хозяйственном процессе.

*Экономические функции механизма хозяйствования:*

*Научные функции механизма хозяйствования:*

- изучение фактов, накопление знаний и их обобщение в понятиях и закономерностях объективной действительности;
- превращение теоретического знания в технологию и технику производства;
- изучение потребностей хозяйства в научных исследованиях и удовлетворение этих потребностей;
- формирование научного хозяйственного сознания и научного хозяйственного поведения;
- формирование научной культуры и этики.

*Политические функции механизма хозяйствования:*

- разработка стратегических хозяйственных целей и задач;

- формирование тактических средств и приемов их осуществления;
- прогнозирование результатов хозяйственной деятельности;
- реализация выработанной хозяйственной политики и внесение в нее коррективов;
- контроль за реализацией хозяйственной политики;
- выработка политического сознания и поведения;
- формирование политической культуры и этики.

*Правовые функции механизма хозяйствования:*

- разработка и принятие законодательных и других правовых актов, регламентирующих хозяйственную деятельность;
- выработка правового сознания;
- формирование правового поведения;
- формирование правовой культуры и этики;
- использование правовых актов в хозяйственной деятельности;
- контроль за соблюдением этих актов и их корректировка.

*Идеологические функции механизма хозяйствования:*

- выработка хозяйственной идеологии;
- формирование хозяйственного сознания и мышления;
- воплощение хозяйственной идеологии в хозяйственной политике;
- воплощение хозяйственной идеологии в формах и методах организации хозяйственной деятельности;
- формирование идеологической культуры и этики.

*Информационные функции механизма хозяйствования:*

- сбор информации;
- обработка и систематизация информации;
- анализ информации;
- превращение информации в производственный, стратегический ресурс;
- использование информации при выработке решений, стратегии организации;

- превращение информации в действия;
  - формирование информационной культуры и этики.
- Социальные функции механизма хозяйствования:*
- выявление социальных потребностей, интересов и целей общества и социальных групп;
  - развитие активности социальных субъектов;
  - построение структуры социальных связей и социальных отношений;
  - использование глобальных и локальных стимуляторов социально-экономического поведения социальных групп;
  - создание социального климата, благоприятного для удовлетворения социальных потребностей;
  - организация социального процесса;
  - формирование социального поведения социальных субъектов;
  - выработка социальных нормативов и стандартов поведения в процессе хозяйственной деятельности;
  - удовлетворение социальных потребностей в соответствии с социальными нормами и стандартами;
  - разрешение социальных противоречий.
- Национальные функции механизма хозяйствования:*
- становление национальной модели экономики;
  - создание национальной хозяйственной науки;
  - развитие национальной хозяйственной социологии;
  - выработка национальной хозяйственной идеологии;
  - формирование национальной хозяйственной политики;
  - создание национального хозяйственного права;
  - развитие национальной хозяйственной культуры;
  - формирование национальной хозяйственной этики;
  - создание национальной хозяйственной религии;
  - развитие национальной хозяйственной информатики;
  - формирование национальной хозяйственной экологии.
- Экологические функции механизма хозяйствования:*
- разработка экологической идеологии;
  - формирование экологического сознания и поведения;

- формирование экологической политики и права;
- выявление социальных потребностей в защите окружающей среды и их удовлетворение;
- формирование экологической культуры и этики и др.

*Религиозные функции механизма хозяйствования:*

- совмещение функций религиозного ритуала и труда, их взаимозаменяемость, переход друг в друга;
- формирование моральных и социальных ценностей;
- уважение института собственности;
- формирование религиозной идеологии;
- выработка религиозной культуры и этики.

Характеристика функций механизма хозяйствования показывает их взаимосвязь, взаимообусловленность, единство. Приведение в действие всех этих функций является насущной социально-экономической проблемой.

Таблица 1. Функциональная структура духовного механизма хозяйствования

Виды духовного механизма	Научный	Социальный	Политический	Правовой	Идеологический	Религиозный	Этический	Культурный	Информационный	Экологический	Национальный
Научный		Наука социализации хозяйств.	Наука политики хозяйств.	Наука права хозяйств.	Наука идеологии хозяйств.	Наука этики хозяйств.	Наука этики хозяйств.	Наука культуры хозяйств.	Наука информатики хозяйств.	Наука экологии хозяйств.	Наука национал. механизма хозяйств.
Социальный	Социализация науки хозяйств.		Социализация политики хозяйств.	Социализация права хозяйств.	Социализация идеологии хозяйств.	Социализация религии хозяйств.	Социализация этики хозяйств.	Социализация культуры хозяйств.	Социализация информатики хозяйств.	Социализация экологии хозяйств.	Социализация национал. механизма хозяйств.
Политический	Политика науки хозяйств.	Политика социализации хозяйств.		Политика права хозяйств.	Политика идеологии хозяйств.	Политика религии хозяйств.	Политика этики хозяйств.	Политика культуры хозяйств.	Политика информатики хозяйств.	Политика экологии хозяйств.	Политика национал. механизма хозяйств.
Правовой	Право науки хозяйств.	Право социализации хозяйств.	Право политики хозяйств.		Право идеологии хозяйств.	Право религии хозяйств.	Право этики хозяйств.	Право культуры хозяйств.	Право информатики хозяйств.	Право экологии хозяйств.	Право национал. механизма хозяйств.
Идеологический	Идеология науки хозяйств.	Идеология социализации хозяйств.	Идеология политики хозяйств.	Идеология права хозяйств.		Идеология религии хозяйств.	Идеология этики хозяйств.	Идеология культуры хозяйств.	Идеология информатики хозяйств.	Идеология экологии хозяйств.	Идеология национал. механизма хозяйств.
Религиозный		Религия социализации хозяйств.	Религия политики хозяйств.	Религия права хозяйств.	Религия идеологии хозяйств.		Религия этики хозяйств.	Религия культуры хозяйств.	Религия информатики хозяйств.	Религия экологии хозяйств.	Религия национал. механизма хозяйств.
Этический	Этика науки хозяйств.	Этика социализации хозяйств.	Этика политики хозяйств.	Этика права хозяйств.	Этика идеологии хозяйств.	Этика религии хозяйств.	Этика этики хозяйств.	Этика культуры хозяйств.	Этика информатики хозяйств.	Этика экологии хозяйств.	Этика национал. механизма хозяйств.
Культурный	Культура науки хозяйств.	Культура социализации хозяйств.	Культура политики хозяйств.	Культура права хозяйств.	Культура идеологии хозяйств.	Культура религии хозяйств.	Культура этики хозяйств.		Культура информатики хозяйств.	Культура экологии хозяйств.	Культура национал. механизма хозяйств.

Окончание табл.

Информационный	Информатика науки хозяйств.	Информатика социализации хозяйств.	Информатика политики хозяйств.	Информатика права хозяйств.	Информатика идеологии хозяйств.	Информатика религии хозяйств.	Информатика этики хозяйств.	Информатика культуры хозяйств.	Информатика экологии хозяйств.	Информатика национальной механизма хозяйств.
Экологический	Экология науки хозяйств.	Экология социализации хозяйств.	Экология политики хозяйств.	Экология права хозяйств.	Экология идеологии хозяйств.	Экология чешкая религия хозяйств.	Экология этики хозяйств.	Экология культуры хозяйств.	Экология информатика хозяйств.	Экология национальной механизма хозяйств.
Национальный	наука национальной хозяйств.	социализация национальной хозяйств.	политика национальной хозяйств.	право национальной хозяйств.	идеология национальной хозяйств.	религия национальной хозяйств.	этика национальной хозяйств.	культура национальной хозяйств.	информатика национальной хозяйств.	экология национальной хозяйств.



МОДЕРНИЗАЦИЯ  
ФИНАНСОВОЙ  
СФЕРЫ

**Т. ЛЕХАНОВА,**

заместитель исполнительного директора  
Фонда «Институт посткризисного мира»

**Е. ШИПОВА,**

исполнительный директор  
Фонда «Институт посткризисного мира»

## ВОЗМОЖНОСТИ МОСКВЫ КАК ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО МИРА <sup>1</sup>

Для того чтобы Москва получила статус международного финансового центра, помимо очевидных, экономических и финансовых, необходимо решить ряд политических, социальных и имиджевых проблем. Фонд «Институт посткризисного мира» предлагает ряд шагов, которые будут способствовать решению этих вопросов.

**Ключевые слова:** *международный финансовый центр, многополярный мир, инициативы, Институт посткризисного мира, глобальная экспертиза.*

Посткризисные тренды развития мира, их восприятие и новые возможности

Идея создания Мирового финансового центра в Москве приобрела особую актуальность в период мирового экономического кризиса. Результаты исследований Института посткризисного мира показывают высокую вероятность востребованности новой экономико-финансовой роли

---

1. Статья подготовлена с использованием отчетов Фонда «Институт посткризисного мира», регулярно проводящего международные экспертные опросы, в каждом из которых принимают участие 200–250 экспертов — представителей различных дисциплин и сфер интеллектуальной деятельности со всех обитаемых континентов.



Москвы на фоне происходящих сейчас глобальных процессов перераспределения сил. Результаты исследований института позволили зафиксировать важный тренд: наступившая с кризисом эпоха представляется экспертам как «время перехода» к многополярной модели мира с новыми центрами сил, причем большинство из них представляют многополярный мир предпочтительной моделью развития цивилизации.

Локомотивами развития становятся так называемые новые индустриальные страны – Китай, Индия, Бразилия, Россия, которые показали себя более устойчивыми в условиях экономического кризиса и продемонстрировали устойчивые темпы роста.

Параллельно формируется финансовая инфраструктура будущего мира. Однако большинство экспертов уверены, что новые финансовые центры смогут действовать исключительно в региональных масштабах.

Таким образом, наблюдается разрыв между долей развивающегося мира в глобальной экономике и его ролью в принятии глобальных решений. Развивающийся мир все отчетливее артикулирует требование предоставления ему больших полномочий в принятии глобальных решений. В этом плане на России сосредоточены ожидания значительной части мира. Но при всем потенциале России эксперты фиксируют известные ограничения.

По мнению большинства международных экспертов, Россия является частью европейской цивилизации по культурным параметрам (рис. 1). И только немногим более трети экспертов считает, что Россия может претендовать на «вхождение в Европу» по уровню экономического развития, еще меньше – по политической организации.

Своего рода расшифровкой претензий, предъявляемых Европой (шире – Западом в целом) к России, может служить распределение ответов на вопрос; что мешает европейской модернизации России (рис. 2). По мнению большинства экспертов, главным препятствием на пути европейской модер-

низации России является коррупция. Именно коррупция и отсутствие стратегического планирования приводят к неэффективному государственному управлению и к отсутствию гарантий защиты собственности и вложений. Более того, неопределенность стратегического курса создает для внешних наблюдателей и неопределенность правил игры.

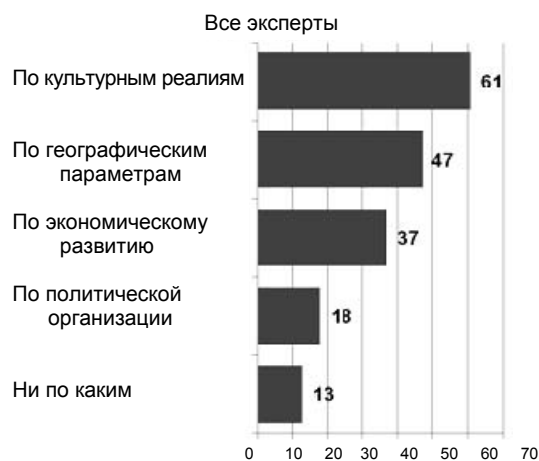


Рис. 1. Является ли Россия частью европейской цивилизации?



Рис. 2. Что мешает европейской модернизации России?

## Условия получения Москвой статуса нового МФЦ

Вышесказанное объясняет, почему перспективы возникновения в России Международного финансового центра в глазах экспертного сообщества выглядят пока достаточно неоднозначно.

Как видно из данных рис. 3, менее трети экспертного сообщества полагают, что Москва неизбежно станет новым финансовым центром. Кстати, большинство скептиков в этом вопросе – наши соотечественники. Характерно, что мнения экспертов из развитых и развивающихся стран заметно отличаются. Более 70% экспертов в развитых странах рассматривают наши шансы в плане создания МФЦ либо как предпочтительные, либо как возможные, при соблюдении определенных условий.



Рис. 3. Распределение ответов на вопрос: «будет ли Россия одним из новых финансовых центров»

По мнению экспертов, для создания на своей территории МФЦ России необходимы следующие вводные данные:

- обеспечение макроэкономической стабильности;
- снижение сырьевой зависимости, диверсификация экономики, модернизация финансовых институтов и т.п.;

- создание благоприятной бизнес-среды: снижение коррупции, реформирование судебной системы, оптимизация корпоративного управления и т.п.;
- наличие внятной экономической стратегии;
- создание благоприятных условий для международного капитала;
- наличие политической воли для выстраивания всего перечисленного.

Проблема России заключается также и в том, что идея создания МФЦ не увязана с крупными экономическими проектами или стратегиями. Например, правительством РФ был озвучен прогнозный план приватизации федерального имущества на 2011–2013 гг. Очевидно, возможность поучаствовать в обозримом будущем в приватизации крупных госкорпораций и банков – это крайне интересная тема для международных инвесторов. Но информацией, когда и каким образом будет проходить такая приватизация, рынок не располагает.

### **Путь к обретению статуса МФЦ**

Учитывая перечисленные моменты восприятия России Западом и невозможность быстро изменить сложившуюся ситуацию, необходимо понять, какие шансы остаются у России.

Здесь могут сыграть свою роль факторы политические – ожидания, которые сформировались вокруг РФ со стороны развивающегося мира: Москва может приобрести роль МФЦ в процессе реконфигурации мировой финансовой системы, если найдет свою уникальную функцию, которую не выполнит больше никакой другой из уже существующих центров. Такой функцией могло бы стать обслуживание товарного и связанного с ним фондового транзита по оси Европа – Юго-Восточная Азия, а также финансового обслуживания трансферта технологий и миграционных потоков.

На пути превращения Москвы в МФЦ логично было бы сделать следующие шаги:

- 2011–2012 гг. — превращение Москвы в финансовый центр Таможенного союза и ЕЭП;
- 2012–2013 гг. — превращение Москвы в финансовый центр Евразийского пространства с включением большей части постсоветского мира;
- 2013–2015 гг. — превращение Москвы в финансовый «хаб», связывающий старый промышленный мир (Запад) и новые промышленные державы (Азия, Латинская Америка).

В этой связи логичными были бы разработка и принятие целевой программы «Дорожная карта — Москва МФЦ-2015» с привязкой к ней плана приватизации крупных госкорпораций и банков. Если уникальная функция будет найдена, Москва могла бы стать МФЦ «по факту». Шансом для России в деле обретения Москвой статуса МФЦ могло бы стать активное участие России в реконфигурации мирового финансового хозяйства. Это значительно бы ускорило выделение финансовых функций, уникальных и специфичных для Москвы.

В глобальных финансовых дискуссиях разные страны имеют разный вес. Опросы показывают, что возможностей для продвижения своих инициатив все еще значительно больше у западных промышленных стран (рис. 4), однако баланс постепенно смещается в пользу развивающихся (в первую очередь стран БРИК).

Сегодня главная площадка реформы мирового хозяйства — G20. Пока Россия в процессе G20 демонстрирует «перпендикулярную позицию» и отсутствие готовности к сотрудничеству с той или иной страной в рамках глобального ядра интересов и позиций по реформированию мировой финансовой системы. Более того, российские эксперты и здесь в большей степени подвержены идеологии «пораженчества» и склонны ниже, чем все остальное экспертное сообщество, оценивать потенциал своей страны, способность влиять на принятие глобальных решений.

Есть все основания ожидать расширения корзины мировых резервных валют и, как следствие, — развития процесса

перераспределения глобального капитала, в котором Россия могла бы принять самое активное участие, а Москва стать новым МФЦ. Но для ускорения процессов мировой финансовой системы России необходимо активно участвовать в разработке соответствующих вопросов в рамках G20.

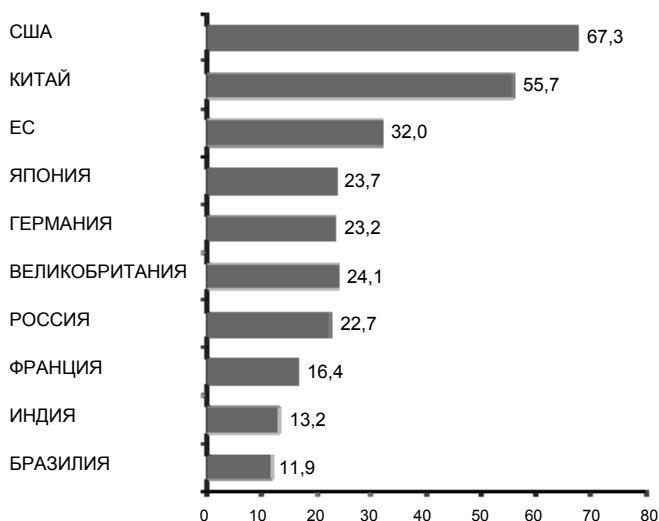


Рис. 4. Распределение ответов на вопрос: «Какие страны имеют реальные возможности для продвижения своих инициатив в мировом сообществе по переустройству финансовой системы?»

На наш взгляд, именно Россия должна стать в G20 выразителем интересов постсоветского мира, стран БРИК, а также новых промышленных стран, не входящих в БРИК. Россия должна претендовать и на роль представителя интересов Большой Европы — того здорового ядра ЕС, которое стремится к экспансии и способно к трансферу технологий на Восток. А поскольку на роль выразителя интересов развивающегося мира уже претендует Франция, необходимо формирование совместной платформы Россия — Германия — Франция.

В этой связи возможные инициативы России в G20 для подготовки позиционирования Москвы как МФЦ могли бы быть следующими:

- активизация работы Антикризисного фонда ЕврАзЭС. Создание «Плана 2020» — прорывных проектов ЕврАзЭС ближайшего десятилетия;
- создание Мирового банка антикризисных решений (возможно, в Москве);
- создание «сетевого правительства» — т.е. структуры взаимодействия правительств в решении торгово-финансовых проблем и для обмена опытом в программах развития.

### **Роль москвичей в создании МФЦ**

Создание МФЦ в Москве должно учитывать отношение населения к этому проекту. «Стекланный занавес» крепко, пока сильны питающие его общественные и политические установки.

Мы изучали динамику представлений населения РФ за последние годы на основе регулярных всероссийских социологических замеров нашего партнера — Фонда «Общественное мнение». Здесь наша экспертиза выявила определенные парадоксы. Рядовые россияне в отличие от наших интеллектуальных элит остаются «неевропейцами» по культурному самоопределению. Более 80% россиян считают, что культура и ценности у европейцев и россиян различаются, притом, по мнению 60%, значительно.

Но при этом имеет место демонстрация готовности к сотрудничеству и партнерству. ФОМ констатирует, что в настоящее время 42% населения выступает за сотрудничество с НАТО; 46% — за то, что Россия должна стремиться в Евросоюз, при этом 44% полагают, что ЕС приносит своим членам «больше хорошего». Зато российские элиты гораздо более скептически относятся к возможностям своей страны экономически интегрироваться с Западом.

В прошлом, 2010 г., произошел перелом и в «народной географии». Если всего два года назад главным партнером называлась Беларусь, то теперь на первом месте Германия — экономический лидер Европы. Поэтому, если мы хотим создать МФЦ в Москве, москвичей необходимо изначально активно вовлекать в процесс и демонстрировать их выгоды на каждом шагу создания МФЦ.

Для этого нужно:

- понимание важности формирования МФЦ, информированность, инструменты и т.п.;
- развертывание адресных социальных программ по повышению финансовой грамотности населения Москвы, результатом чего станет снятие социальных рисков и массовая поддержка проекта МФЦ;
- создание программы массового развития предпринимательства в Москве, которая бы, в частности, предусматривала развитие туристической инфраструктуры города.

Очевидно также, что необходимо решать проблему формирования имиджа Москвы как визитной карточки России. Причем здесь равно важны две составляющие: имидж Москвы как для внешней (иностранной) аудитории, так и для внутрироссийской аудитории. Одним из способов формирования позитивных установок и стереотипов может стать программа студенческого обмена с другими странами московских студентов и аспирантов федеральных вузов экономических направлений — это будущие «пользователи» МФЦ, которые уже сегодня могут попробовать себя в международной «молодежной дипломатии».



**А. КИРОВ,**

кандидат экономических наук, заместитель руководителя  
Управления Федеральной налоговой службы  
по Нижегородской области

## УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

В статье с позиций системного подхода и по результатам сформулированы основы управления финансовой устойчивостью фирмы, комплексно раскрыты цели, финансовые задачи и критерии результативности деятельности фирмы, выявлены показатели внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость фирмы, а также определены роль и функции внутреннего финансового контроллинга как инструмента реализации стратегии сохранения финансовой устойчивости фирмы.

**Ключевые слова:** *финансовая устойчивость, результаты, прибыль, факторы, финансовый контроллинг.*

Реализацию основных целей финансовой деятельности фирмы обеспечивает удовлетворение баланса финансовых интересов, которые взаимосвязаны с целями предприятия и определяют мотивы поведения и направления его хозяйственного развития. Важнейшие финансовые интересы фирмы направлены на управление стоимостью капитала, формирование и оптимизацию финансовых ресурсов, управление текущими денежными потоками, что способствует обеспечению финансовой устойчивости фирмы.

Эффективность системы управления финансовой устойчивостью фирмы обеспечивается уровнем развития интегрирующих и дифференцирующих факторов производствен-

ной функции по созданию товаров и услуг. Взаимосвязь и взаимовлияние человеческого, технологического, природно-материального, институционального, организационного и информационного факторов позволяют применить к управлению финансовой устойчивостью фирмы положения теории управления по результатам.

В контексте финансовой теории, преломляющей через собственную идеологию положения теории управления по результатам, управление финансовой устойчивостью фирмы строится на основе:

- спецификации целей деятельности фирмы с учетом подчинения деятельности по управлению финансовой устойчивостью стратегической цели;
- выбора соответствующих стратегической цели тактических задач, определяющих показатели результативности, которые необходимо достичь для обеспечения заданного уровня финансовой устойчивости фирмы;
- определения количественных индикаторов (критериев) выполнения поставленных целей и задач;
- идентификации внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовую устойчивость фирмы с выявлением их взаимосвязи и приоритетности;
- выбора количественных показателей, характеризующих факторы финансовой устойчивости фирмы;
- управления факторами финансовой устойчивости фирмы с использованием инструментария теории управления по результатам.

Система управления финансовой устойчивостью фирмы в контексте управления результатами на всех стадиях воспроизводства капитала включает четыре фазы: стратегическое и финансовое планирование, оценку достижения целей и решения поставленных задач, формирование и предоставление отчетности.

Целью управления финансовой устойчивостью фирмы является обеспечение равновесия между внутренней системой и внешней средой фирмы при сохранении целостности

в процессе структурных изменений, выполнения функциональных действий и расширенного воспроизводства капитала. При этом цель управления финансовой устойчивостью фирмы следует рассматривать в соподчинении целям деятельности фирмы, которые должны отвечать требованиям:

- достижимости;
- взаимоподдержания (действия и решения по достижению одной цели не должны препятствовать достижению другой цели).

Цели фирмы следует разграничивать с позиции стратегических перспектив деятельности:

- идеальный образ (результат, который в принципе недостижим, но к которому следует стремиться, т.е. можно и нужно приблизиться);
- поставленная цель (результат, которого можно достичь в обозримом будущем);
- второстепенная цель (результат, который достигается за определенное, более близкое время и тесно связан с задачей стратегического плана).

Существует множество теорий целей фирмы, которые в обобщенном виде с учетом финансовых задач и критериев результативности деятельности можно представить в табл. 1.

Таблица 1. Схема целей, финансовых задач и критериев результативности деятельности фирмы<sup>1</sup>

Главные цели фирмы	Выживание, прибыль, экономический рост			
	Финансовое равновесие	Финансовая рентабельность	Экономический рост	Гибкость
Финансовые задачи				
Критерии результативности	Уровень оборотного капитала. Уровень кассовой наличности. Лeverидж.	Лeverидж. Экономическая рентабельность. Темпы роста активов.	Темпы роста активов. Темпы роста оборотов.	Норма задолженности. Способность к самофинансированию. Величина свободных активов. Структура постоянных и переменных расходов.

1. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособие /Пер. с франц./ Под ред. проф. Я.В. Соколова. М: Финансы, ЮНИТИ, 1997. С. 314.

Одна из основных целей деятельности фирмы — получение прибыли — способствует решению ряда задач:

- производственного характера (увеличение выпуска продукции, загрузка дополнительного производственного оборудования за счет роста его коэффициента сменности без дополнительных инвестиций в основной капитал);
- социального характера (сплочение и взаимозаменяемость работников, предотвращение вероятности трудовых конфликтов, повышение эффективности функционирования фирмы, отсутствие забастовок);
- коммерческого характера (увеличение внимания маркетингу, расширение рынков сбыта продукции, улучшение обслуживания, повышение культуры и конкурентоспособности).

Вместе с тем в настоящее время все больше фирм при реализации своих стратегических целей выбирают в качестве главного критерия своей деятельности рост рыночной стоимости фирмы. Теоретическим обоснованием этой цели является теория управления, которая базируется на трех основных положениях:

- определение экономических принципов деятельности (анализ задач, определение экономического положения, анализ издержек, определение компромиссов);
- определение эффективности использования ресурсов (инвестиционная база, капитальные вложения, изъятие капитала, человеческие ресурсы);
- определение инвестиционной стоимости акционерного капитала (схемы денежных потоков, ожидание инвесторов, соотношение между риском и доходностью).

Все три области рассматривают глубинные финансовые вопросы и помогают менеджерам принимать решения, которые повышают эффективность управления финансовой устойчивостью фирмы и увеличивают стоимость акционерного капитала. На всех этапах управления финансовой устойчивостью фирмы задействованы показатели монито-

ринга (индикаторы), которые позволяют определить ожидаемые результаты (эффект), полученные результаты, а также результативность и эффективность деятельности фирмы. При стратегическом планировании разрабатываются показатели, позволяющие определить результаты (эффекты), которые ожидаются через 3 – 5 лет, и другие показатели, которые непосредственно связаны с разработкой планов на текущий год. В табл. 2 приведены универсальные показатели оценки выполнения поставленных целей и задач управления финансовой устойчивостью фирмы и их пороговые значения.

Таблица 2. Показатели оценки выполнения поставленных целей и задач управления финансовой устойчивостью фирмы и их пороговые значения

Показатели	Пороговое значение
Коэффициент покрытия (Оборотные средства / краткосрочные обязательства)	1,0
Коэффициент автономии (Собственный капитал / валюта баланса)	0,3
Уровень финансового левериджа (Долгосрочные обязательства / собственный капитал)	3,0
Коэффициент обеспеченности процентов к уплате (Прибыль до уплаты процентов и налогов / проценты к уплате)	3,0
Рентабельность активов (Чистая прибыль / валюта баланса)	I инф.
Рентабельность собственного капитала (Чистая прибыль / собственный капитал)	15 %
Средневзвешенная стоимость капитала (WACC)	Рентабельность инвестиций
Показатель развития компании (Отношение валовых инвестиций к амортизационным отчислениям)	1,0
Временная структура кредитов	Кредиты сроком до 1 года < 30 %; Кредиты сроком свыше 1 года < 70 %
Показатели диверсификации: - диверсификация покупателей (доля в выручке одного покупателя); - диверсификация поставщиков (доля в выручке одного поставщика)	10 %
Темпы роста прибыли, реализации продукции, активов	Темпы роста прибыли > темпов роста реализации продукции > темпов роста активов

Окончание табл. 2

Показатели	Пороговое значение
Соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности	Период оборота дебиторской задолженности > периода оборота кредиторской задолженности

Отклонения между заданными значениями результатов управления финансовой устойчивостью фирмы и фактически полученными значениями определяют финансовое состояние фирмы в определенный момент времени. Также становится возможным выявление причин кризисных ситуаций и нахождение верных финансовых решений, позволяющих обеспечить определенный уровень финансовой устойчивости фирмы.

При этом ключевые показатели эффективности финансовых служб обеспечивают связь между результатами финансового управления и заработной платой финансовых топ-менеджеров, что повышает их заинтересованность в достижении запланированных результатов.

Вместе с тем на результаты управления финансовой устойчивостью фирмы оказывают влияние внешние и внутренние факторы. К внутренним факторам следует отнести организационно-управленческие, производственные и финансово-экономические факторы, показатели которых представлены в табл. 3.

Таблица 3. Внутренние факторы и показатели, влияющие на финансовую устойчивость фирмы

Внутренние факторы	Показатели
Организационно-управленческие	Стабильность организационной структуры
	Непрерывность производственного процесса
	Качество менеджмента
	Культура предприятия
	Репутация предприятия

Окончание табл. 3

Внутренние факторы	Показатели
Производственные	Объем продукции
	Ассортимент продукции
	Структура продукции
	Качество продукции
	Обеспеченность основными оборотными средствами
	Качество оборотных средств
	Степень развития инфраструктуры
Финансово-экономические	Экология производства
	Структура имущества
	Источники формирования имущества
	Соотношение собственных и заемных средств

Среди внешних факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость фирмы, можно выделить страновые и локальные факторы (табл. 4).

Таблица 4. Внешние факторы и показатели, влияющие на финансовую устойчивость фирмы

Внешние факторы	Показатели
Страновые	Импорториентированность спроса
	Слабость правового режима
	Инфляция издержек
	Противоречия государственной финансовой политики
	Чрезмерная налоговая нагрузка
Локальные	Бюджетное недофинансирование
	Государственное (муниципальное) участие в капитале предприятия

Показатели внутренних и внешних факторов имеют различия, обусловленные уровнем влияния, при этом общее между ними — одинаковый временной период расчета. Систему показателей внешних факторов в большинстве случаев прогнозируют и планируют на средне- и краткосрочный периоды. Годовое планирование внутренних факторов более детализировано по показателям и срокам.

В системе управления внешними и внутренними факторами среды деятельности фирмы особая роль принадлежит

внутреннему финансовому контроллингу, который рассматривается как инструмент реализации стратегии сохранения финансовой устойчивости.

Внутренний финансовый контроллинг – это организуемый фирмой процесс проверки исполнения и обеспечения реализации всех принятых решений в области управления финансовой устойчивостью с целью достижения поставленных целей и финансовых задач, своевременного выявления отклонений фактических значений показателей результативности от пороговых, а также предупреждения кризисных ситуаций финансовой безопасности фирмы.

Финансовый контроллинг представляет собой управляющую систему, которая координирует взаимосвязи между стратегическим и финансовым планированием, оценкой достижения целей и решением поставленных задач, формированием и предоставлением отчетности. Финансовый контроллинг обеспечивает концентрацию контрольных действий на наиболее приоритетных направлениях управления финансовой устойчивостью фирмы. При этом позволяет своевременно выявлять отклонения фактических от пороговых значений показателей результативности и факторов, влияющих на финансовую устойчивость, а также принимать оперативные управленческие решения по их достижению.

Основными функциями внутреннего финансового контроллинга при управлении финансовой устойчивостью фирмы являются:

- экономическая оценка соответствия целей управления финансовой устойчивостью стратегическим целям деятельности фирмы;
- наблюдение за реализацией целей и задачи управления финансовой устойчивостью фирмы и достижением установленных плановых показателей и нормативов;
- измерение степени отклонения фактических от пороговых значений показателей результативности и факторов, влияющих на финансовую устойчивость фирмы;



- диагностирование по размерам отклонений серьезных ухудшений в финансовой устойчивости фирмы;
- разработка оперативных финансовых решений по нормализации финансовой устойчивости фирмы в соответствии с предусмотренными целями, задачами и показателями;
- корректировка при необходимости отдельных целей, задач и показателей управления финансовой устойчивостью фирмы и показателей факторов внешней и внутренней среды.

Таким образом, стратегические цели, задачи, факторы и показатели результативности управления финансовой устойчивостью фирмы следует рассматривать во взаимосвязи друг с другом. При этом внедрение механизмов управления по результатам в систему управления финансовой устойчивостью фирмы предполагает установление целей и задач, имеющих количественную определенность, идентификацию системы значимых и приоритетных факторов, обуславливающих достижение поставленных целей и соответствующих заданных, финансовых результатов, что в конечном итоге может способствовать повышению эффективности и результативности управления финансовой устойчивостью фирмы.

**Т. РЖЕВСКАЯ,**

кандидат экономических наук, зам. руководителя департамента  
Минпромэнерго

## РЕГУЛИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ С УЧЕТОМ СОЦИАЛЬНЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРИОРИТЕТОВ

Рассматриваются основы формирования целей и задач взаимодействия бюджетной и социальной политики и их влияние на бюджетную сбалансированность. Раскрывается социальная и инвестиционная функция федерального бюджета. Анализируются модели смешанной экономики и изменения бюджетных пропорций.

**Ключевые слова:** *инновационное развитие, индекс развития человеческого потенциала, «российская модель» смешанной экономики.*

В условиях рыночной трансформации динамика и содержание бюджетной пропорциональности и реализация принципа бюджетной сбалансированности в значительной степени зависят от факторов усиления рыночной экономики и необходимости решения задач инновационного развития и экономического роста на основе научно-технического прогресса. Также, решая задачи регулирования бюджетной пропорциональности с учетом индикаторов (критериев) социальной политики, необходимо учитывать, что в период рыночной трансформации социальная политика быстро меняется как по стратегическим целям и направлениям, так и по субъектам ее реализации. Задачи же социальной политики в условиях рыночной трансформации определяются как объективными процессами и преобразованиями в экономике, так

и характером проводимых реформ, типологией социально-экономической политики и вызванными этой политикой явлениями. Поэтому основным подходом к анализу формирования бюджетной пропорциональности с учетом целей и задач социальной политики и механизмов ее реализации должен быть принцип синтеза учета влияния как реальных факторов, так и действий «сверху» — по инициативе государства.

В результате проявляются объективные и субъективные основы формирования бюджетной политики как фактора социальной политики и соответственно формируется система бюджетной сбалансированности с учетом задач социальной политики во взаимодействии этих категорий. Методология объективирования анализа процесса формирования целей и задач бюджетной и социальной политики означает выявление тенденций (а в некоторых случаях, при достаточно развитых формах отношений, и закономерностей) и устойчивых связей в их функционировании и взаимодействии. Бюджетная и социальная политика в их взаимосвязи есть политика воздействия на эти тенденции и закономерные связи и даже может быть политикой формирования этих (или других) тенденций и связей. При этом политика как система действий государства объективно может отличаться от формально провозглашенных целей, поскольку реальная политика проявляется в настройке соответствующего инструментария и движении денежных и иных потоков ресурсов. Другими словами, необходимо выявить объективные основы формирования целей и задач взаимодействия бюджетной и социальной политики, т.е. реальные процессы, характеризующие социальное положение населения, государства, регионов, и соотнести их с целями и задачами общей экономической и социальной политики государства в ее реальности.

Перестройка бюджетных пропорций должна осуществляться с учетом взаимодействия в обществе процессов капитализации и социализации экономики, социальной жизни, взаимодействия государства, населения, предпринимательства.

Капитализация базисных отношений в процессе рыночной трансформации наталкивается на противоположную тенденцию – социализацию социально-трудовых отношений, экономической жизни и формирования доходов населения, причем не только относящихся к так называемым вторичным доходам<sup>1</sup>. Понятие «социализация» в относительно условной трактовке отражает сложнейший комплекс процессов и явлений, относящихся прежде всего к сфере перераспределительных отношений и реализации социальных функций государства и его бюджета. Социализацию в период рыночной трансформации можно рассматривать как реакцию на крайности «капитализации», которая вызывает тенденцию сократить социальные расходы не только в производственной сфере (сброс объектов соцкультбыта, жилищно-коммунального хозяйства на бюджеты субъектов Федерации и муниципалитетов), но и бюджетной системы, внебюджетных фондов во всем обществе.

Официально провозглашаемая социальная политика, которая реализуется посредством бюджетной политики, закреплена действующей с 1993 г. Конституцией Российской Федерации:

- в соответствии со ст. 7 Конституции, Россия – «социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека»<sup>2</sup>;
- в Конституции рядом статей закреплены обязанности государства предоставлять каждому систему благ и услуг, которая и должна обеспечить «достойную жизнь и свободное развитие человека» (ст. 7, 36, 37, 38, 39, 41, 42, 43), включая социальное обеспечение, право на

---

1. Вторичные доходы формируются в каждом из пяти секторов национальной экономики в результате распределения первичных доходов. В общетеоретическом содержании вторичные доходы образуются преимущественно за счет бюджетной системы и внебюджетных фондов. Первичные доходы (кроме косвенных налогов) выплачиваются из добавленной стоимости, создаваемой в производстве.

2. Конституция Российской Федерации. М.: Юридическая литература, 1993.

труд и защиту от безработицы, охрану здоровья и бесплатную медицинскую помощь, право на общедоступность и бесплатность многих форм образования в соответствии с федеральными государственными стандартами (ст. 43). Эти задачи могут быть решены лишь в том случае, если государство концентрирует в своих руках необходимые материальные и финансовые ресурсы.

Конституция страны устанавливает, что «каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Законы, устанавливающие новые налоги или ухудшающие положение налогоплательщиков, обратной силы не имеют» (статья 57). В Конституции Российской Федерации характер социальной политики не конкретизирован, отсутствуют нормы, раскрывающие социальные, целевые функции налогообложения как физических, так и юридических лиц. Однако такая возможность и целесообразность предусматривается самой характеристикой Российской Федерации как «социального государства». Активную роль в таком развитии конституционных положений могут потенциально проявить как федеральный центр, так и субъекты Федерации, при реализации совместных полномочий. В совместном ведении Российской Федерации и субъектов Федерации находится «установление общих принципов налогообложения и сборов в Российской Федерации». Представляется, что эта возможность реализуется в налоговом и бюджетном законодательстве недостаточно полно и непоследовательно.

Конкретизация целей и задач экономической, финансовой, социальной политики, стратегически определяемых Конституцией, в Посланиях Президента Российской Федерации Федеральному собранию, содержится в программах социально-экономического развития и в бюджетных проектах.

Так, в «Основных направлениях бюджетной и налоговой политики на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» предусмотрено, что в соответствии с Бюджетным посланием Президента Российской Федерации Д.А. Медведева приори-

тетными расходами федерального бюджета в 2011 – 2013 гг. определены:

- безусловное исполнение законодательно установленных обязательств по выплате социальных пособий и компенсаций в сфере социальной защиты населения, включая пенсионное обеспечение военнослужащих;
- обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации для дальнейшего развития пенсионной системы;
- обеспечение обязательств в сфере образования, здравоохранения и социального обслуживания населения с повышением адресности предоставления социальной помощи.

Исходя из этого в структуре расходов федерального бюджета на 2011 г. и на плановый период 2012 – 2013 гг. на социальные цели предусмотрены существенные средства (табл. 1).

Таблица 1. Структура расходов федерального бюджета на социальные цели

Параметры	Доля расходов федерального бюджета, %			
	2010	2011	2012	2013
Расходы, всего	100,0	100,0	100,0	100,0
в т.ч.:				
ЖКХ	2,2	2,0	0,8	0,6
Образование	4,3	4,8	4,6	4,3
Культура, кинематография, СМИ	1,3	1,3	1,3	1,1
Здравоохранение, спорт	4,5	4,8	4,5	3,8
Социальная политика	32,4	27,5	28,3	28,2
Итого на социальные цели	44,7	40,4	39,5	38,0

Расходы на социальные цели в 2011 г. по сравнению с 2010 г. в абсолютном выражении увеличатся, но без учета трансфертов межбюджетным фондам. В этой связи констатировать рост преждевременно, так как с учетом инфляции в размере 7 – 8 % социальные расходы сократятся на 2 – 3 %. Таким образом, как отмечают эксперты Центра финансо-

вых исследований ИЭ РАН<sup>3</sup>, следует утверждать о номинальном, а не реальном повышении расходов на социальные цели в 2011 г.

Реальное повышение расходов на социальные цели, а вернее, эффективность социальной политики и качество жизни, необходимо оценивать по показателю ИРЧП (Индекс развития человеческого потенциала). По данному показателю Российская Федерация занимает 71 место среди 130 стран; СССР занимал 33 место.

В структуре консолидированных бюджетов субъектов Федерации функционирует система местных бюджетов, которая формируется налоговыми, неналоговыми доходами, финансовыми трансфертами от вышестоящих уровней бюджетной системы, источниками финансирования бюджетного дефицита. Расходы бюджетов муниципальных образований носят в основном социальный характер, а в силу недостаточности доходного потенциала имеют слабый инвестиционный потенциал. Местные бюджеты, вопреки положению Конституции Российской Федерации, что «органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти» (ст. 12), существуют и осуществляют свою деятельность в основном за счет госфинресурсов, при этом ограничены в правах и в самостоятельности развивать свой, муниципальный доходный потенциал, в том числе и за счет активизации инвестиционно-предпринимательской деятельности. В соответствии с Бюджетным кодексом к собственным доходам субъектов Федерации и муниципальных образований стали относиться не только налоговые и неналоговые доходы (от собственной деятельности, продажи имущества), но доходы, полученные бюджетами в виде безвозмездных поступлений, за исключением субвенций.

Однако если судить по экономическому содержанию, то к собственным доходам муниципальных образований, непо-

---

3. Экспертное заключение на проект федерального бюджета и прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 гг. // Руководитель группы экспертов В.К. Сенчагов. М.: ИЭ РАН, 2010. С. 47, 59, 60, 61.

средственно сформированных на их территории и зависящих от финансово-экономической деятельности муниципальных образований или использования муниципальной собственности, следует отнести: налог на имущество физических лиц, земельный налог, налоги и сборы за пользование природными ресурсами, доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности (в основном аренда), доходы от продажи имущества, находящегося в муниципальной собственности, доходы от продажи услуг муниципальным учреждениям.

Высокая доля компенсационных платежей, а также финансовой помощи (дотаций и субсидий), в общей сумме доходов местных бюджетов свидетельствует о низкой и маломощной экономической базе муниципальных образований. Если исключить муниципальные бюджеты крупных и средних городов, то картина будет и вообще удручающая. Такой тип муниципальных образований, как сельские поселения, не имеют в большинстве практически никакой собственной базы доходных источников. Наличие у них «собственного бюджета» лишь маскирует 100 %-ное сметное финансирование, включая социальные и инвестиционные нужды.

Бюджетная система в целом, особенно федеральный бюджет, несмотря на многие новшества (национальные проекты, инвестиционный фонд, корпорация развития, венчурная компания, особые экономические зоны), не обладает активной инвестиционной функцией, тем более при наличии огромных финансовых ресурсов, замораживаемых в различного рода антиинфляционных ловушках (табл. 2).

Финансовый кризис в России нанес очередной удар по инвестиционной активности и уровню инвестиций в основной капитал. Отечественная экономика лишь в 2012 г. вернется к уровню 2008 г. При этом в 2009 г. доля инвестиций в основной капитал в таких важнейших видах экономической деятельности, как производство машин и оборудования, в общем объеме инвестиций составляет всего 0,7 %; электро-



оборудования, электронного и оптического оборудования — 0,4 %; транспортных средств и оборудования — 1,1 %<sup>4</sup>.

Таблица 2. Структура инвестиций в основной капитал по источникам Финансирования<sup>5</sup>, %

Показатели	2008	2009
Инвестиции в основной капитал, в том числе по источникам финансирования	100,0	100,0
а) собственные средства	39,5	36,3
из них:		
прибыль, остающаяся в распоряжении организаций	18,5	14,6
Амортизация	17,3	18,7
б) привлеченные средства	60,5	63,7
из них:		
кредиты банков	11,8	9,4
из них:		
кредиты иностранных банков	3,0	2,8
заемные средства других организаций	6,2	10,7
бюджетные средства, в том числе:	20,9	21,5
из федерального бюджета	8,0	10,8
из бюджетов субъектов Федерации	11,3	9,5
средств внебюджетных фондов	0,4	0,2
Прочие	21,2	21,9

Учитывая инвестиционную слабость российского частного капитала, отсутствие у него развитой социальной функции, государство, в специфических российских условиях, должно взять на себя более существенные общественные обязательства в социальной и инвестиционной политике. Поэтому нам представляется целесообразным пересмотреть востребованность концепции субсидиарного государства как противоречащую основным стратегическими интересами России и перейти к долгосрочной политике формирования социально направленной рыночной экономики на основе той или иной модели смешанной экономики, в большей степени отражаю-

4. Россия в цифрах, 2010: Краткий статистический сборник. М.: Росстат . 2010. С. 465.

5. Россия в цифрах, 2010: Краткий статистический сборник. М.: Росстат. 2010. С. 463.

щей российскую специфику. Одним из главных инструментов формирования российской модели смешанной экономики должна стать новая, более социально направленная бюджетная пропорциональность.

Сам термин «смешанная экономика» не имеет однозначного толкования и объективного содержания. Признаками смешанной экономики являются: наличие различных секторов экономики — от государственного до частного; сочетание рыночного и государственного регулирования; взаимодействие капитала (частного предпринимательства) и социальной, т.е. наличие системы развитых социальных гарантий; цивилизованность, социокультурность структуры общества. В исследованиях по вопросам моделей смешанной экономики в их системе выделяют социальное рыночное хозяйство, которое представлено в наиболее развитых формах германской и шведской моделями. Высказывается гипотеза, что России желательно дрейфовать в сторону именно германской модели социального рыночного хозяйства, а не в сторону американской системы или модели шведского типа. Существенными свойствами российской национальной модели смешанной экономики социально-рыночного типа должны стать новые бюджетные пропорции, ориентированные на увеличение социальных и инвестиционных расходов. В настоящее время эти свойства формируются, но недостаточно активно и непоследовательно, а также без необходимой ресурсной поддержки со стороны бюджетной системы.

Российская национальная модель смешанной экономики предполагает глубокую реструктуризацию бюджетных пропорций и механизма их формирования в соответствии с критериями социализации и активизации функций инновационно-инвестиционной деятельности частного бизнеса и государства в их партнерском взаимодействии.

**М. КОРОЛЕВ,**  
кандидат экономических наук

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ФИРМЫ: СТРУКТУРА И АЛГОРИТМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В статье предложена модель экономического механизма защиты фирмы. Данная модель включает ряд этапов прохождения и основывается на индикаторах, свидетельствующих о нарушении экономической безопасности фирмы.

**Ключевые слова:** *безопасность, угроза стабильности, экономический механизм защиты, экстремальное воздействие среды.*

Любая фирма функционирует и развивается в условиях неопределенности, в конкурентной внешней среде, продуцирующей многочисленные угрозы. Экстремальные процессы вызывают резкие, шоковые изменения эндогенных условий и ресурсов фирмы, провоцируя защитные реакции с ее стороны. Подчас изменения являются настолько интенсивными, что кажется, будто «плавная и согласованная с внешней средой эволюция невозможна, а правила принятия решений на предприятии, едва сформировавшись, рушатся под напором стрессовых ситуаций»<sup>1</sup>. Очевидна необходимость формирования эффективного экономического механизма защиты фирмы, но прежде – разработка теоретических основ такого рода стратегического проектирования.

---

1. Клейнер Г.Б. Роль предприятий в современной экономике // Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 2005. С. 343.

Экономический механизм защиты фирмы можно определить как способ преобразования состояния опасности в защищенность за счет эффективного контроля входа ресурсов и выхода продукции, комбинирования эндогенных факторов и мобилизации резервов, мониторинга и фильтрации угроз, их отражения и гашения. Функция данного механизма – с минимумом затрат при максимуме полезного эффекта обеспечить непрерывное расширенное воспроизводство системы противодействия экстремальным воздействиям для поддержания гомеостаза фирмы в триединой системе координат ее конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития (рис. 1).

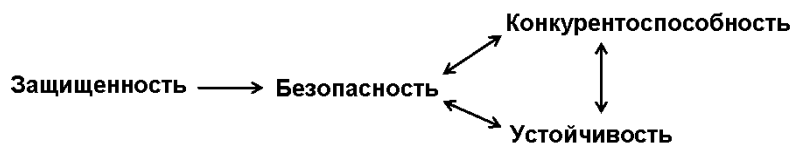


Рис. 1. Системная функция защиты фирмы

Защищенность есть предпосылка безопасности и основа конкурентоспособности и устойчивости развития фирмы. Но поскольку фирма – это сложная экономическая система, то системным должен быть и механизм ее защиты от угроз. Функциональная системность данного механизма заключается в охвате им всех действий, операций, производственных циклов и бизнес-процессов фирмы. Структурная системность механизма защиты фирмы состоит в учете всех сфер и уровней строения ее интраэкономики: рабочих мест, профессиональных и проектных групп, подразделений, бизнесов, системных и инфраструктурных процессов. Эволюционный вектор данного механизма – это ориентация на необходимый мониторинг и достаточную коррекцию целей и средств, методов и инструментов, форм организации, институционального и информационного обеспечения.

Системность рассматриваемого механизма выражается также логикой взаимосвязи его ключевых элементов

(блоков) — целей, субъектов, объектов, инструментов, средств, методов, индикаторов, способов коррекции.

Система целей, реализации которых служит данный механизм, дифференцирована и образует два уровня. Верхний представлен генеральной (основной) целью, а нижний — комплексом частных целей, распределяемых по отдельным направлениям, срокам, объектам, методам осуществления защитных мероприятий.

Генеральная цель обеспечения защиты фирмы от экстремальных воздействий среды — с минимумом затрат создать постоянно действующий механизм противодействия внешним угрозам и обеспечить стабильность динамики фирмы.

Частные цели обеспечения защиты фирмы могут быть разбиты на следующие блоки:

- по направлениям (диагностика и мониторинг угроз, их блокирование и ликвидация, информирование и инструктаж персонала и т.д.);
- по срокам (краткосрочные, сезонные, среднесрочные (1 — 2 года), долгосрочные (3 — 5 лет));
- по объектам (поставщики, оптовики, посредники, потребители и др.).

Основным субъектом обеспечения безопасности фирмы может выступить специализированное защитное подразделение, привлеченная на контрактной основе внешняя организация, мобильная рабочая группа с функциями защиты и др.

Объектами защиты являются фирма в целом и ее конкурентный статус, а фокусными направлениями обеспечения безопасности — кадры, технологии, материалы и сырье, институциональная структура, организационные схемы, информация, товары, финансовые потоки. Для повышения эффективности защиты фирмы целесообразно учитывать мировоззренческий фон персонала фирмы как субъекта коллективного действия, в том числе уровень его знаний, сложившиеся обычаи, стереотипы, фобии, групповые рациональности, представления и убеждения.

Инструментами повышения экономической безопасности фирмы являются нормы, правила, нормативы, инструкции, приказы, распоряжения, премии, санкции, требования и др.

Средства проведения мероприятий по защите фирмы должны быть запланированы в ее бюджете в размере определенной доли прибыли. Тем самым будет создана мотивация сотрудников подразделения защиты к реализации не только охранных действий, но и повышения общей корпоративной культуры безопасности, что имеет явную экономическую эффективность, ведя к сокращению потерь.

К методам обеспечения безопасности относятся: наблюдение (за вверенными объектами и внешней средой), сопоставление (данных мониторинга), обращение (к персоналу), наставление (новых работников), инструктирование (по отдельным вопросам безопасности), недопущение (посторонних), кодирование (дверей, компьютеров и т.д.) и др.

Подчеркнем, что эффективность внутрифирменного механизма защиты основана на оптимальном сочетании различных инструментов, средств и методов.

Индикаторы экономической безопасности фирмы представляют собой систему показателей оценки эффективности хода и результатов ее защиты. Такие индикаторы могут быть в целом только косвенными в силу специфики защитной деятельности (оценить ее результативность напрямую практически невозможно). Но оценка эффективности механизма защиты фирмы возможна и на основе стоимостного метода.

Коррекция выступает самостоятельным завершающим блоком рассматриваемого механизма и представляет собой реакцию субъекта на результаты мониторинга индикаторов эффективности осуществленных защитных мероприятий. При отклонении индикаторов от требуемых (плановых) значений вносятся соответствующие коррективы в методы, средства, инструменты, организацию, направления и другие параметры механизма противодействия фирмы внешним экстремальным воздействиям.

Осуществление защиты фирмы от угроз может быть концептуально представлено в виде базовой модели механизма, циклично воспроизводящего всю цепочку ее элементов (рис. 2)<sup>2</sup>.

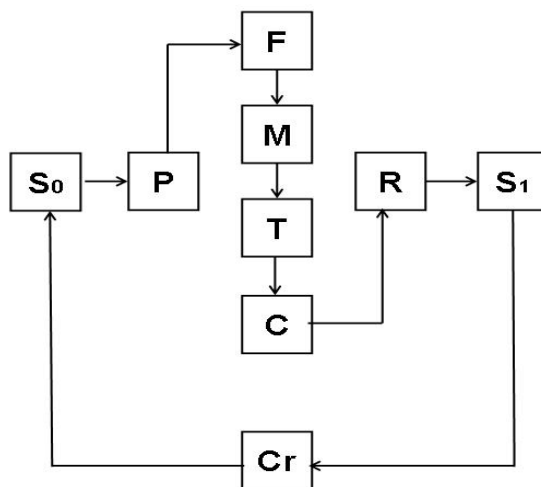


Рис. 2. Модель экономического механизма защиты фирмы

Условные обозначения:  $S_0$  – начальное состояние фирмы, P – система целей, F – факторы (средства) их достижения, M – методы, T – инструменты, C – каналы использования средств, R – результат действия механизма,  $S_1$  – конечное состояние фирмы, Cr – коррекция.

Целесообразно представить также развернутую модель данного механизма (рис. 3)<sup>3</sup>, в которой выделены две функциональные подсистемы: трансформатор обеспечивает преобразование исходного состояния фирмы в аспекте безопасности в желаемое; трансактор позволяет комплексно отразить и многоаспектно охарактеризовать реально достигнутые результаты с помощью системы сквозных критериев для внесения корректив.

2. Иншаков О.В. Механизм социально-рыночной трансформации и устойчивого развития АПК России. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1995.

3. Тараканов В.В. Финансовый механизм системы высшего профессионального образования: от трансформации к модернизации. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009.

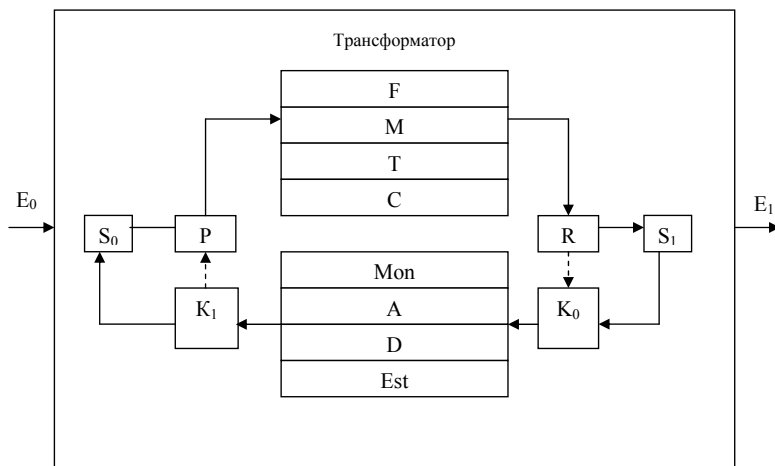


Рис. 3. Детализация модели механизма защиты фирмы

*Условные обозначения:*  $S_0$  – начальный уровень безопасности фирмы;  $P$  – система целей, выраженная набором показателей конечных результатов;  $F$  – факторное обеспечение достижения поставленных целей;  $M$  – методы осуществления защитных мер;  $T$  – конкретные инструменты защиты;  $C$  – каналы реализации защитных воздействий;  $R$  – непосредственный результат воздействия механизма на состояние фирмы;  $S_1$  – достигнутый фирмой уровень безопасности;  $K_0$  – показатели результативности и эффективности механизма,  $Мон$  – мониторинг полученных результатов,  $A$  – анализ,  $D$  – диагностика,  $Est$  – оценка достигнутого состояния и перспектив повышения безопасности;  $K_1$  – коррекция механизма;  $E_0$  – вход ресурсов,  $E_1$  – выход продукции и экстерналийных эффектов как способы взаимодействия фирмы со средой.

Экономический механизм защиты фирмы должен обязательно включать предварительную стадию, связанную с проведением мониторинга угроз, их распознавания (идентификации) и фильтрации, т.е. отсеивания потенциально незначительных и второстепенных угроз, выявление ключевых угроз, селективных и комплексных источников экстремальных воздействий на фирму, выбор методов, инструментов и средств осуществления блокирующих действий.

На основной стадии реализации механизма осуществляются защитные мероприятия по ключевым и неожиданным угрозам, вводятся в корпоративную культуру фирмы нормы



и алгоритмы безопасности, происходит их интериоризация персоналом. Положительными эффектами защиты фирмы являются сохранение системности бизнес-процессов, ее сложившейся институциональной структуры и усиление защитной функции, минимизация транзакционных издержек и рисков.

Заключительная стадия механизма обеспечения безопасности фирмы включает итоговый мониторинг угроз и принятие решения о коррекции системы защиты фирмы. При этом профилактические мероприятия осуществляются непрерывно и регулярно.

Алгоритм защиты фирмы предстает циклическим процессом, состоящим из нескольких стадий (рис. 4).



Рис. 4. Алгоритм координации защитных функций фирмы

Механизм защиты фирмы призван институционально, организационно и информационно обеспечить уклонение или отражение различных объективных и субъективных негативных воздействий, а также постоянно поддерживать прогно-

зирование, выявление, предупреждение и предотвращение влияния угроз, создание и сохранение специфических активов фирмы, формирование условий расширенного воспроизводства конкурентных преимуществ.

Система превентивных мер противодействия экстремальным воздействиям среды включает деятельность по изучению контрагентов, анализ условий договоров, соблюдение правил работы с конфиденциальной информацией, защиту компьютерных систем и т.д. Эта деятельность осуществляется регулярно и непрерывно. Она обеспечивает поддержание экономической безопасности на заданном уровне на основе постоянно действующей системы организационных мероприятий. Однако даже самая лучшая система предупредительных мер не может предвидеть, а тем более преодолеть внезапно возникающие нестандартные угрозы, которые способны причинить значительный ущерб фирме, например мошеннического характера. Для противодействия этим угрозам необходимо применять специфические механизмы.

**С. ФРУМИНА,**

кандидат экономических наук,  
доцент Всероссийской государственной налоговой академии  
Министерства финансов РФ

## РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Рассматриваются возможные схемы страхования кредитных рисков. Выделяются их достоинства и недостатки. Акцентируется внимание на возможности создания общества взаимного страхования, которое позволит распределить кредитные риски между участниками и снизить финансовые потери.

**Ключевые слова:** *страхование, кредитные риски, общества взаимного страхования, коммерческие банки, проблемные долги.*

Страховой сектор в настоящее время играет важную роль в российской экономике и благодаря увеличению совокупного уставного капитала и величине страховых резервов, которые к 2010 г. составили 200 млрд. руб. и 400 млрд. руб. соответственно, становится серьезным институциональным инвестором и крупнейшим работодателем. Несмотря на это, некоторые сегменты страхования в нашей стране развиты недостаточно. Об этом свидетельствует повышающийся уровень просроченной задолженности коммерческих банков, связанный, с одной стороны, с возвратом задолженности, ранее попавшей в категорию реструктурированной и с повторной пролонгацией кредитов, а с другой стороны — с потерей работы заемщиками.

В этой связи важной задачей, решение которой имеет как теоретическое, так и практическое значение, является

развитие системы страхования рисков, связанных с защитой имущественных интересов страхователей при осуществлении кредитных операций.

В мировой практике применяются несколько схем организации страхования в целях регулирования кредитных рисков коммерческих банков, которые могут быть реализованы с участием следующих организаций:

- самостоятельных юридических лиц (страховых организаций);
- страховой организации, управляемой уполномоченной государством управляющей компанией (в России это может быть структурное подразделение Агентства по страхованию вкладов или иной существующей государственной структуры);
- обществ взаимного страхования, сформированных из взносов коммерческих банков, заключивших договоры страхования кредитных рисков.

В зависимости от организационно-правовой формы страховой организации ее создание может потребовать внесения изменений в действующее законодательство. Главная идея создания системы страхования состоит в том, что банки получают возможность добровольно застраховать риск возникновения задолженности II–V категорий качества<sup>1</sup>. И тогда их поддержка будет максимально прозрачной и понятной. При этом не важен размер банка, его системная значимость или, напротив, отсутствие таковой. Система страхования обеспечит поддержание стабильности банковского сектора и повышение уровня доверия клиентов.

Однако в период экономической нестабильности создание страховщика — самостоятельного юридического лица экономически не выгодно для страховой организации, так как приводит к возникновению катастрофического риска.

---

1. Положение Банка России от 26.03.2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

*Здесь следует подчеркнуть, что на развитие страхования кредитных рисков в нашей стране негативно влияют следующие факторы:*

- предшествующий опыт, при котором в условиях становления российской рыночной экономики прошлого столетия страховые организации, не имеющие опыта работы в сфере страховых услуг и пытавшиеся подстроиться под возраставший спрос банков, либо обанкротились, либо отказывались от страховых выплат. Данная тенденция прослеживалась вплоть до современного экономического кризиса, в целях преодоления которого был принят ряд антикризисных мер регулирования. Особенно важной из них, на наш взгляд, стала необходимость передачи страхового портфеля страховщика-банкрота, включая обязательства по неисполненным договорам страхования, а так же введенный с апреля 2010 г. запрет на открытие представительств и филиалов без предварительного разрешения органа Федеральной службы страхового надзора<sup>2</sup>;
- неготовность страховых организаций брать на себя подобные риски и компенсировать их. Основная проблема состоит в том, что страхование по кредитным программам разделено на отдельные виды и разгруппировано по всем отраслям. Так, невозможность осуществить выплаты по кредиту со стороны заемщика может быть причиной потери имущества, потери работы или смерти заемщика (отрасли личного и имущественного страхования одновременно);
- неразвитость страхования банковских рисков вследствие долгого перерыва во взаимодействии банков со страховыми организациями в России не развивался институт специалистов данного направления бизнеса. В результате банки самостоятельно страхуют кредит-

---

2. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

ные риски посредством оценки кредитоспособности заемщика, получения ликвидного залога и т.д.

Кроме того, если до кризиса банки диктовали свои условия кредитования, то текущее состояние кредитного рынка изменилось. Крупные корпоративные клиенты нацелены на получение кредита без залогового обеспечения, и нередко банки выдают кредиты под поручительство, залог ценных бумаг и других видов обеспечения, где не применяется страхование. Страхование предметов залога по кредитам затруднено, так как зачастую таким заемщикам непросто получить одобрение кредита.

Поэтому последствия обозначенных тенденций должны привести к созданию новых страховых и кредитных продуктов и совершенствованию уже имеющихся, особенно в период обострения неплатежей по выданным кредитам.

*Возникает необходимость создания системы страхования с государственным участием, при котором государство будет вовлечено в осуществление страховых выплат при подтверждении потери работы физическим лицом, либо ликвидации бизнеса вследствие экономического кризиса. Такая страховая организация может находиться под управлением уполномоченной государством управляющей компании или быть создана на базе Агентства по страхованию вкладов.*

С началом острой фазы экономического кризиса акценты в банковском страховании несколько сместились. В частности, на протяжении последних полутора лет наблюдается аномальный рост количества преступлений, направленных против имущественных интересов кредитных организаций и их клиентов. Однако на рынке банковского страхования наметился и ряд положительных тенденций. Процесс взаимодействия и организации сотрудничества между банками и страховыми компаниями стал более прозрачным и рыночным. Основной вектор был задан Постановлением Правительства РФ от 30.04.2009 г. № 386 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями», регу-

лирующим взаимоотношения банков и страховых компаний в сфере подписания соглашений о сотрудничестве.

Несмотря на это, не решено еще много вопросов, в частности касающихся взаимодействия банков и страховых организаций. Проблема состоит в том, что страхование кредитных рисков в настоящее время нормативно не регулируется. На рынке нет единых стандартов — ни по формам страхового покрытия, ни по выбору системы взаимоотношений между страховщиками и банками. Есть стандарт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Его можно критиковать и дорабатывать, но в принципе он создает основу для организации цивилизованного рынка. Особенность в том, что по этим стандартам проводится примерно 20% сделок страхования рисков при ипотечном кредитовании, остальные — в соответствии со свободным выбором банков, не говоря уже о кредитных рисках без учета ипотеки.

В кризисное время произошли базовые изменения и в российской философии страхования. В докризисный период, обусловленный высокими темпами развития кредитования и в целом невысоким уровнем просроченной задолженности, страхование кредитных рисков рассматривалось как страхование, связанное с заключением кредитного договора, но не прямое страхование ответственности заемщика или предпринимательского риска банка. В настоящее время многие банки, аналогично западной практике, проявляют существенный интерес к страхованию риска невозврата кредита. Однако в условиях кризиса банки стали тщательнее и строже подходить к отбору страховых компаний, поэтому далеко не каждый страховщик может стать партнером банка.

В 2010 г. аккредитацию банками могли пройти только те страховщики, которые обладали высокой финансовой устойчивостью. Основные требования банков — это высокая надежность компании и своевременность урегулирования убытков. Процедура отбора страховых компаний разными банками примерно одинакова, но требования банков могут отличаться количеством запрашиваемых документов. Страховщики

отмечают, что иногда этот перечень может быть очень большим, а принятие решения об аккредитации — слишком длительным. С другой стороны, благодаря действиям ФАС требования банков стали более прозрачными: банки начали публиковать список необходимых документов и требований к страховым компаниям на своих сайтах, а после положительного ответа банка название компании появляется в списке рекомендованных страховщиков.

Особую проблему в страховании банковских кредитов представляют недостатки скоринговых систем (систем оценки уровня рисков, возникающих при предоставлении физическим лицам кредитов), ошибки в андеррайтинге (процессе принятия страховых рисков) и мошенничество ряда заемщиков.

*В целях устранения части вышеописанных проблем представляется необходимым создать профессиональную систему утверждения страховых тарифов.* Проведенный нами анализ показал, что на сегодняшний день подавляющее большинство страховых организаций принимают решения о размере страхового тарифа, его структуре, размере страховых резервов на эмпирическом уровне, ориентируясь на свой предыдущий опыт, опыт аналогичного страхования, осуществляемый другими страховщиками, и на зарубежный опыт. Ни один законодательный акт не содержит предписания о необходимости выстраивания тарифов и резервов в соответствии с актуарной оценкой принятых страховых обязательств. Следовательно, любой актуарный расчет — это рекомендации специалистов, не имеющие обязательного значения. А такие показатели, как размер страхового тарифа и величина резервов, должны быть не только результатом научного обоснования, но и экономико-математического расчета, что предполагает необходимость создания профессиональной, основанной на актуарных расчетах системы утверждения страховых тарифов и резервов.

Несмотря на все вышеперечисленные проблемы, сотрудничество между банками и страховыми организациями



должно расширяться, что, безусловно, будет выгодно клиентам. Банки, со своей стороны, заинтересованы в том, чтобы предоставлять своим клиентам дополнительный сервис. Страховые организации, в свою очередь, предлагают продукты, позволяющие вне зависимости от непредвиденных обстоятельств выполнять свои обязательства перед кредитной организацией.

*Активное предложение новых продуктов страхования наблюдается в сегменте розничного сервиса кредитных организаций.* Так, развитие ипотечного кредитования уже способствовало появлению на нашем рынке таких страховых продуктов, которые покрывают риски банков при секьюритизации и рефинансировании ссуд под залог недвижимости. Востребованность же страхования кредитных рисков для банков так же естественна, как и наличие залогов, поручительств, гарантий и прочих видов обеспечения выданных кредитов.

Не секрет, что развитие розничных видов кредитования и расширение региональных сетей повлекли за собой увеличение рисков возникновения у банков убытков из-за нелояльности персонала, операций с поддельными документами, ценными бумагами и фальшивыми банкнотами, краж имущества, принадлежащего как самим банкам, так и их клиентам. В связи с этим наблюдается интерес к такому страховому продукту, как *комплексное страхование банковских рисков*, позволяющему защитить кредитные организации от подобных неприятностей.

Одним из перспективных направлений комплексного страхования банковских рисков на отечественном рынке является создание обществ взаимного страхования.

Общество взаимного страхования представляет собой организацию, созданную для осуществления страхования на взаимной выгоде её членов (коммерческих банков), которые одновременно являются владельцами общества, участвуют в его прибылях и несут ответственность за его убытки. Общество взаимного страхования (ОВС) является юридическим лицом и отвечает по своим обязательствам всем своим

имуществом. Каждый страхователь или каждый коммерческий банк является членом—пайщиком общества взаимного страхования. Поскольку ОВС принимают на страхование имущественные интересы только своих членов, они являются некоммерческими организациями, т.е. при получении прибыли последняя направляется в страховые резервы.

Общество может быть создано по инициативе не менее чем трех, но не более чем пятисот коммерческих банков, создавших общее собрание, на котором принимается устав общества, формируются органы управления общества и орган контроля. Для обеспечения исполнения обязательств по взаимному страхованию общество формирует страховые резервы и размещает средства страховых резервов в порядке и на условиях, которые установлены для обществ федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере страховой деятельности. Размещение средств страховых резервов должно осуществляться на условиях диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности. Средства страховых резервов используются исключительно для страховых выплат.

По нашему мнению, создание общества взаимного страхования позволит исключить давление на капитал коммерческих банков, снизить рискованность банковских операций при возникновении проблемной задолженности и повысить финансовую устойчивость банковской системы в условиях ее посткризисного роста.

Подобный вывод основывается на следующих базовых обоснованиях:

- при невозвращении банку кредита недобросовестным заемщиком общество взаимного страхования компенсирует кредитной организации убытки в соответствии с условиями заключенного договора;
- условие совместного принятия риска участниками общества взаимного страхования и перераспределение средств в пользу тех участников, которые в согла-

сованный период времени будут нести убытки по произошедшим страховым случаям, позволит изолировать проблемные активы от основного баланса банка и будет способствовать улучшению качества кредитного портфеля;

- к рискам, не принятым на страхование, при возникновении просроченной задолженности могут применяться традиционные методы регулирования (реструктуризация, продажа, взыскание).

Однако проблема заключается в том, что если юридическое лицо не зарегистрировано в качестве страховой организации, то оно не может получить лицензию на право осуществления страховой деятельности. Так, организации, банки и любые другие предприятия не вправе требовать получения лицензии. Следовательно, создание общества взаимного страхования, включающего кредитные учреждения, требует изменения действующего законодательства, регулирующего страховые отношения. В перспективе же развитие структуры обществ взаимного страхования создаст благоприятную экономическую среду для повышения финансовой устойчивости кредитных институтов и позволит целенаправленно воздействовать на банковские ссуды разных категорий качества.

## К. ШЕВЧЕНКО,

аспирант Московской финансово-юридической академии

### ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: КАК СНИЗИТЬ БАНКОВСКИЕ РИСКИ

Рассматриваются вопросы информационной безопасности в банках. Обосновывается, что информационная безопасность — это, как минимум, на 60% продуманная система организационно-технических мероприятий, и лишь потом — разного рода продукты по поддержке информационной безопасности.

**Ключевые слова:** *информационные технологии (ИТ), безопасность, безопасность в ИТ, безопасность в банках, ИТ в банках.*

Сегодня банки вынуждены сами защищаться от всевозможных рисков как криминального, так и не криминального характера, причем эта защита, разумеется, должна соответствовать требованиям регулятора. С распространением услуги интернет-банкинга ситуация только усугубилась. Как видно, победить в этой игре может только та финансовая организация, которая полностью оснащена с точки зрения информационной безопасности.

Сложность защиты информации в банковском секторе определяется не только огромными массивами обрабатываемых данных и изощренностью средств, применяемых злоумышленниками для доступа к ним. Она характеризуется еще и тем, что банки, являясь частью единой финансовой системы государства, должны соответствовать жестким требованиям безопасности, но реализацию этих требований государство полностью возложило на сами кредитные организации.

ИТ-инфраструктура крупного универсального банка включает до нескольких сотен информационных систем, каждая из которых может стать слабым звеном с точки зрения безопасности. Риски в банковской сфере высоки, разнообразны и связаны не только с криминалом, но и с потерей информации и оперированием недостоверными данными в результате технических сбоев или влияния человеческого фактора.

Именно поэтому в ряде банков создаются целые управления, единственная задача которых — обеспечение информационной безопасности. Ее решение требует комплексного подхода, который включает правовые, организационные, технические, кадровые и другие аспекты. В прессу попадают случаи ограбления инкассаторов, но ни один грабитель не нанесет такой ущерб, на который способен злоумышленник, получивший доступ к чужим счетам, или инсайдер, сливающий конфиденциальную информацию конкурентам. Эти риски минимизируются защитой информационных систем банка от несанкционированного доступа. Требования к безопасности данных постоянно повышаются, причем случаются периоды скачкообразного роста, один из которых произошел относительно недавно и связан с активным развитием интернет-банкинга.

Долгое время банки решали вопросы безопасности данных, не выходя за пределы собственной информационной сети (центрального офиса, филиалов, банкоматов). Затем был сделан первый шаг в интернет: появились программы «клиент-банк» для юридических лиц, доступ к которым был крайне ограничен. И, наконец, в один прекрасный момент финансовые организации оказались перед лицом новых значительных рисков, когда в интернет вышли фронт-офисные системы, обслуживающие физических лиц.

Дистанционное обслуживание должно быть простым и удобным для клиента, иначе эта услуга не станет массовой и не принесет банку ту прибыль, ради которой она вводилась. Оптимальный для клиента вариант — доступ на защищенную часть сайта банка с авторизацией по паролю, и банки

сейчас успешно его реализуют. Но чем проще доступ к услуге, тем сложнее обеспечить безопасность данных и не допустить незаконных транзакций. Ситуация, когда злоумышленник может получить доступ к чужому счету с любого компьютера без взлома специализированного клиентского ПО, без преодоления физических средств защиты типа токенов, говорит о доступности атакующих технологий и снижении их стоимости. При этом стоимость информационных систем возрастает.

На стоимость ИС влияют и системы защиты от неправомерных действий собственных сотрудников, которые могут нанести ущерб множеством способов — от компрометации клиентской базы до присвоения активов банка. Инсайдеры — настоящая головная боль для акционеров и служб безопасности, поскольку все средства разграничения доступа к электронным данным и к бумажным документам, защиты от копирования на диски и флешки не работают на сто процентов. Существуют системы оперативного слежения за действиями сотрудников, но не придумана еще абсолютная техническая защита от изготовления лишней копии документа и выноса ее в кармане, фотографирования монитора на мобильный телефон или от непреднамеренного разглашения конфиденциальной информации в разговорах с коллегами. Эта часть задачи в основном ложится на плечи сотрудников служб безопасности и информационной безопасности банка.

Также банки обязаны выполнять требования регуляторов, например в части своевременного предоставления обязательной отчетности, защиты персональных данных, противодействия отмыванию средств и финансированию терроризма. Соответственно, необходимо поставить дорогостоящие специализированные системы, которые смогут на лету проводить мониторинг большого числа событий, реагировать на них и быстро формировать отчетность. Если эти требования не будут выполняться, организация имеет шансы пополнить список из более 1600 банков, чьи лицензии уже были отозваны ЦБ, в том числе и по указанным причинам.

Рынок предлагает большое число систем комплексной защиты информации (СЗКИ), но возникает проблема их сертификации. Системы защиты постоянно развиваются и совершенствуются в соответствии с новыми требованиями бизнеса, а сертификация их ФСТЭК и ФСБ России, естественно, отстает от этого процесса. Поэтому перед банками часто стоит выбор: использовать не новую, но сертифицированную систему или приобрести систему без сертификата, но более эффективную и полностью отвечающую требованиям конкретного банка по функционалу и совместимости с имеющейся инфраструктурой. В этом случае банк вынужден начать долгую и дорогую процедуру сертификации СЗКИ, причем без гарантированного положительного результата. Еще один аспект безопасности не связан с защитой от криминала и относится к обеспечению целостности и непротиворечивости данных. Для защиты банка от финансовых потерь данные должны правильно вводиться, доставляться без искажений, быть согласованными с другими данными и надежно храниться. При этом необходимо обеспечить полную прозрачность всех процессов движения данных с возможностью детализации до конкретного счета, клиента или сотрудника, ответственного за транзакцию. В большинстве случаев это реализуется созданием единого хранилища данных с дополнительными системами, отвечающими за контроль качества информации, а также внедрением автоматических процедур ее мониторинга, архивации и восстановления после сбоев.

Обеспечение информационной безопасности, как правило, зависит от потребностей бизнеса, требований регулятора и существующей ИТ-инфраструктуры банка. Защита данных начинается с аудита существующей ситуации и разработки общей концепции, политик и корпоративных стандартов управления информационной безопасностью. Цель этих мероприятий – создание системы обеспечения информационной безопасности. Стандарт Банка России СТО БР ИББС–1.0–2008 определяет ее как совокупность системы информационной безопасности (защитные меры, средства и процес-

сы) и системы управления информационной безопасностью (часть системы управления банка, предназначенная для создания, реализации, эксплуатации, мониторинга, анализа, поддержки и совершенствования системы обеспечения ИБ).

К созданию системы обеспечения информационной безопасности должны быть причастны не только служба ИБ, ИТ-служба, но и топ-менеджмент, юридическая служба и другие структуры. Связано это с многогранностью задач, требующих решения. Поскольку обеспечение безопасности — это непрерывный процесс, то для него требуется непрерывный цикл мероприятий: планирование, реализация, проверка, действие (ПРПД) — описанный в стандарте. В ходе планирования в первую очередь определяются цели и масштаб СУИБ, оцениваются риски и предлагается план работы по их минимизации. Далее план создания СУИБ реализуется с учетом корректировок, принятых на стадиях проверки и действия. Поскольку этот цикл непрерывный, проверки могут проводиться в любое время и с любой периодичностью в зависимости от ситуации.

Результатом должна стать система информационной безопасности, покрывающая все основные классы угроз и соответствующая требованиям бизнеса, регулятора и ИТ. В состав системы ИБ могут входить следующие компоненты: подсистема управления ИБ; межсетевой экран; подсистема разграничения доступа к электронным ресурсам; подсистема защиты от вторжений, а также подсистема защиты внутренних сетевых ресурсов. Невозможно обойтись и без таких компонентов, как подсистема защиты web-ресурсов; антивирусная защита; контроль трафика и подсистема криптографической защиты информации. Не менее важными являются подсистемы защиты от физического доступа (РКИ, защита от копирования...) и мониторинга средств защиты и отчетов безопасности. Выбор конкретных продуктов зависит от ситуации. Наиболее известны комплексные и специализированные решения компаний ArcSight, Check Point, Cisco Systems, InfoWatch, Max Patrol, RSA, Websense, «Аладдин» и многих др.





МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
СОТРУДНИЧЕСТВО

**В. РОСТАНЕЦ,**

доктор экономических наук, профессор, зам. директора  
Института региональных экономических исследований

**А. ТОПИЛИН,**

доктор экономических наук, профессор,  
заместитель руководителя научного центра  
Института макроэкономических исследований

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА\*

В статье предложены подходы к созданию комплексной инфраструктуры межрегиональных экономических связей в условиях модернизации российской экономики и углубления процессов интеграции регионов. Обосновывается необходимость рассмотрения инфраструктуры в виде двух взаимосвязанных, но качественно различных составляющих: инфраструктуры реализации и инфраструктуры регулирования экономического сотрудничества регионов.

**Ключевые слова:** *регион, межрегиональное экономическое сотрудничество, принципы комплексности, экономическое пространство, инфраструктура межрегиональных связей.*

В современном быстро изменяющемся мире, характеризующемся развитием процессов глобализации, все более четко проявляется тенденция к усилению социально-экономических взаимосвязей между отдельными странами и регионами. В этот общемировой процесс втягивает-

---

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 11-02-00163а).

сы и Россия. В период подъема экономики страны в начале нового тысячелетия наметились предпосылки для преодоления центробежных тенденций, поворота к интеграции территорий, созданию единого экономического пространства. Однако мировой экономический кризис затормозил эти процессы, и сейчас на повестке дня стоит необходимость продолжения выработки мер по ускорению и углублению межрегиональных экономических связей в контексте модернизации и повышения инновационности экономики.

Важнейшим условием углубления и расширения интеграции регионов Российской Федерации, укрепления единого экономического пространства и федерализма является формирование комплексной высокотехнологичной инфраструктуры межрегионального экономического сотрудничества. Президент России Д.А. Медведев назвал развитие инфраструктуры, наряду с инвестициями, инновациями и институтами управления, одним из главных направлений перехода страны к инновационному развитию в период до 2020 г.<sup>1</sup>

Межрегиональные экономические связи для России с ее огромной территорией, различиями в природно-климатических условиях и уровнях социально-экономического развития регионов играют исключительно важную роль в укреплении единого общенационального рынка, в повышении экономической безопасности страны.

Инфраструктура межрегиональных экономических связей, являясь частью рыночной инфраструктуры, представляет собой каркас, на котором строится система региональных рынков и который в то же время является инструментом функционирования единого общенационального рынка. В воспроизводственном процессе инфраструктура межрегионального сотрудничества обеспечивает цикл товарно-денежного обращения, способствуя ускорению оборота материальных, финансовых, трудовых и информационных потоков в экономике регионов.

---

1. Российская газета. 10.04.08.

Анализ научной литературы<sup>2</sup>, имеющегося зарубежного опыта и учет специфики регионов России дает основание провести следующую классификацию инфраструктуры межрегионального экономического сотрудничества по функциональному признаку (табл. 1).

Таблица 1. Основные функциональные типы инфраструктуры межрегионального сотрудничества

Виды инфраструктуры	Объекты инфраструктуры
Торгово-посредническая	Ярмарки; биржи; торговые дома; представительства; коммерческие центры и т.д.
Информационно-коммерческая	Маркетинговые центры; рекламные агентства; центры сбора, обработки, передачи коммерческой информации; фирмы связи и коммуникации и т.д.
Финансово-кредитная	Коммерческие банки; кредитные, страховые, гарантийные учреждения.
Экономико-правовая	Экспертные службы; бюро сертификации, определения соответствия; арбитражные суды; адвокатские и нотариальные конторы.
Инфраструктура межрегионального трудового обмена	Центры трудового обмена, службы занятости, миграционные трудовые биржи, центры переподготовки кадров

По сравнению с приводимой в научной литературе классификацией нами выделены в качестве отдельных типов экономико-правовая инфраструктура и инфраструктура межрегионального трудового обмена.

В ходе экономического развития некоторые объекты инфраструктуры эволюционируют, меняют свои прежние функции на новые. Так, динамично развивающимся элементом инфраструктуры межрегионального обмена являются оптовые ярмарки и выставки. В последнее время происходит очевидное изменение их функций и задач. Специалисты отмечают снижение роли ярмарок как механизма организации сделок и заключения контрактов. Превалирующим становится

2. См., например: Шапкин И.Н., Блинов А.О., Кестер Я.М. Управление региональным хозяйством: Учебное пособие. М.: Кнорус, 2005; Климанов В.В. Региональные системы и региональное развитие в России. М.: УРСС, 2004; США: государство, человек, экономика: Региональные аспекты. М.: Ин-т США и Канады РАН, Анкил, 2004.

ся сбор и обработка информации о состоянии рынков товаров и услуг, перспективных планах и намерениях производителей и потребителей.

В последние годы активно развивается интернет-коммерция, которая пронизывает все элементы инфраструктуры. Ее формирование еще не завершено как в функциональном, так и в региональном плане. Развитие интернет-коммерции заметно размывает грань между торгово-посреднической и информационной инфраструктурами.

Анализ показывает, что сложившаяся сеть организаций и учреждений инфраструктуры межрегионального экономического сотрудничества в РФ пока еще является незаконченной и находится в стадии формирования, отдельные ее звенья развиты неодинаково, сложилась резкая дифференциация распределения объектов инфраструктуры по регионам. Наиболее развита сеть инфраструктуры в городе Москве, однако и столичный уровень значительно уступает зарубежным аналогам.

Значительное развитие к настоящему времени получила торгово-посредническая и информационно-коммерческая инфраструктура, включая ярмарочно-выставочную деятельность и рекламу, хотя и здесь есть нерешенные проблемы. Отстает развитие финансово-кредитной и экономико-правовой инфраструктуры. В регионах России не хватает специализированных финансовых, страховых, гарантийных, кредитных организаций, которые обслуживали бы сферу межрегионального сотрудничества. Сеть организаций и фирм экономико-правовой инфраструктуры должна быть дополнена службами экспертизы, сертификации, определения соответствия. В стадии становления находится инфраструктура межрегионального трудового обмена. Несбалансированность основных функциональных видов инфраструктуры сдерживает развитие межрегиональных отношений, отрицательно сказывается на эффективности взаимодействия регионов. В связи с этим важной стратегической задачей развития межрегионального сотрудничества регионов на период до 2025 г. является формирование комплексной инфраструктуры в этой сфере.

Признавая приведенную выше классификацию инфраструктуры межрегионального экономического сотрудничества вполне обоснованной, вместе с тем полагаем методически важным предложить еще один аспект ее классификации. По нашему мнению, необходимо рассматривать инфраструктуру в виде двух взаимосвязанных, но качественно отличных составляющих: инфраструктуры реализации межрегионального экономического сотрудничества и инфраструктуры регулирования взаимодействия регионов.

Такой подход к сущности и функциям инфраструктуры является принципиально новым и ранее в научной литературе не использовался. Например, А.С. Новоселов, И.М. Рукина<sup>3</sup> рассматривали лишь инфраструктуру реализации экономических связей. М.П. Буров достаточно подробно рассмотрел органы управления межрегиональными экономическими связями, однако он не ставил вопрос об их соотношении с инфраструктурой реализации экономического взаимодействия регионов<sup>4</sup>.

Необходимость дополнительного выделения инфраструктуры регулирования межрегиональных экономических связей обусловлена действием факторов глобализации, появлением тенденций территориальной дезинтеграции российской экономики вследствие хаотичного распада хозяйственных связей, разрушения сложившейся кооперации и специализации производства<sup>5</sup>. Например, происходит переориентация дальневосточных регионов РФ на китайский рынок, что создает реальную угрозу целостности российской территории и экономической безопасности страны. В этих условиях необходимо усилить регулирующее воздействие государственных органов на экономическую интеграцию регионов во взаи-

---

3. Новоселов А.С. Региональные рынки. М.: ИНТЕРА, 1999; Рукина И.М. Регионы России: развитие экономических связей и процессов интеграции в условиях перехода к рыночным отношениям. М.: Альфа Доминанта, 2003.

4. Буров М.П. Регулирование процессов экономической интеграции субъектов Российской Федерации, роль и место межрегиональных органов власти и общественных структур. М.: Экономика, 2006.

5. Глазьев С.Ю. Уроки очередной российской революции // Экономическая газета, 2011.

модействии с предпринимательскими союзами и межрегиональными ассоциациями экономического взаимодействия.

К инфраструктуре регулирования межрегионального экономического сотрудничества относятся как государственные, так и общественные организации, созданные на федеральном, межрегиональном, региональном и местном (муниципальном) уровнях.

Структуры, созданные федеральными органами исполнительной власти:

- административные аппараты полномочных представителей Президента РФ в федеральных округах;
- общественные советы при полномочных представителях Президента РФ в федеральных округах.

Структуры, образованные региональными органами исполнительной власти:

- межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия субъектов РФ («Сибирское соглашение», «Центрально-Черноземная», «Северо-Запад», «Большая Волга», «Северный Кавказ», «Большой Урал», «Дальний Восток и Забайкалье»);
- объединенные органы администраций субъектов Российской Федерации (объединенная коллегия органов управления Москвы и Московской области).

Структуры, созданные региональными законодательными органами власти:

- парламентские ассоциации в рамках федеральных округов (Парламентская Ассоциация Северо-Западного федерального округа, Южно-Российская парламентская ассоциация, Ассоциация законодателей Приволжского федерального округа, Уральский Парламентский центр);
- объединенные комиссии законодательных органов соседних регионов (объединенная комиссия Московской городской думы и Московской областной думы).

Структуры, сформированные муниципальными органами власти:

- общественные союзы и ассоциации, имеющие общероссийский статус (Союз российских городов, Международная ассамблея столиц и крупных городов (МАГ), Конгресс муниципальных образований РФ, Ассоциация малых и средних городов России);
- межрегиональные муниципальные ассоциации (Ассоциация сибирских и дальневосточных городов, Союз городов Центра и Северо-Запада России, Ассоциация городов Поволжья, Ассоциация муниципальных образований «Города Урала»).

К общественным объединениям, создаваемым предпринимательским сообществом, относятся:

- Союз торгово-промышленных палат Центрального федерального округа;
- Координационный совет объединений промышленников и предпринимателей Центрального федерального округа.

Формирование системы государственных структур и общественных объединений, оказывающих серьезное влияние на развитие межрегионального сотрудничества, еще не завершено. Отдельные звенья этой системы были созданы еще в 80-е годы<sup>6</sup>, другие появились несколько лет назад. Идет процесс совершенствования этих структур путем уточнения задач и функций, слияния отдельных из них в более крупные союзы и объединения. Взаимодействие инфраструктуры реализации межрегионального экономического сотрудничества и инфраструктуры регулирования экономических связей регионов представлено на рис. 1.

---

6. История межмуниципального сотрудничества в России насчитывает, как минимум, столетний период. Союз земств был образован в 1904 г., Союз российских городов как общественное объединение был создан в 1914 г. В период сильной централизации государственной власти (с 30-х годов XX в.) объединительные идеи на уровне городов и регионов не реализовались (Н. Миронова: Межмуниципальное движение в России: Аналитический доклад // Вопросы местного самоуправления. 2004. № 1.



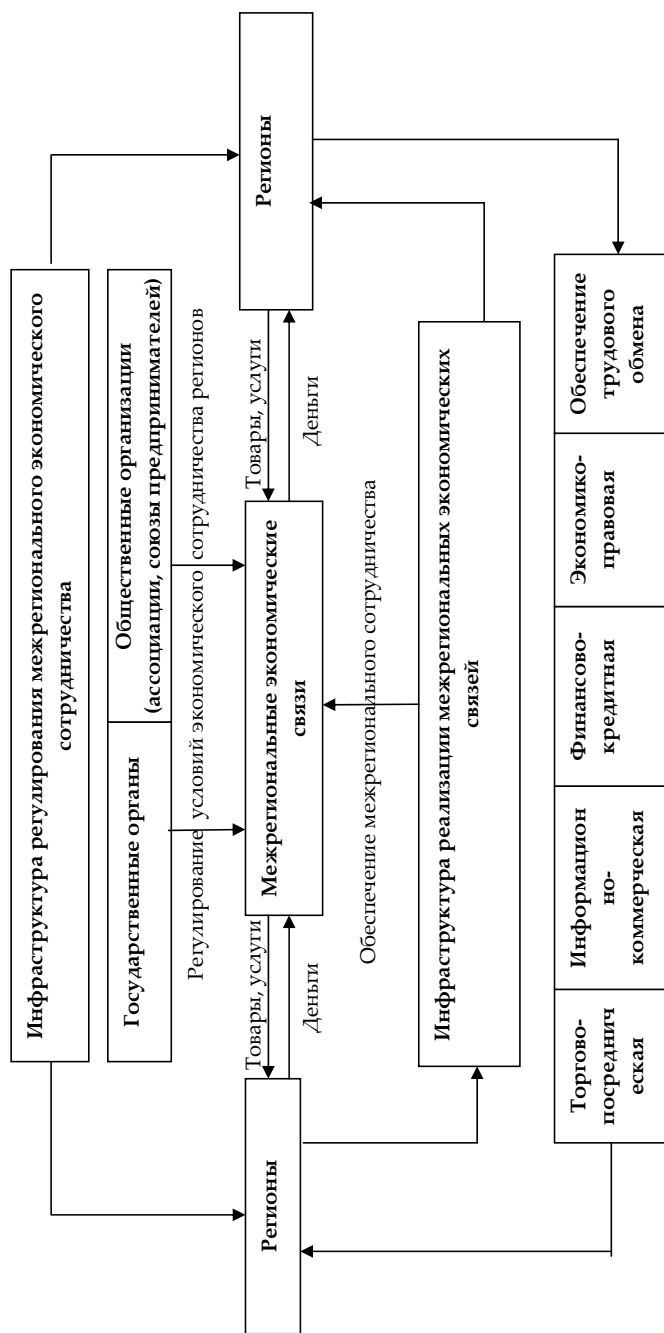


Рис. 1. Схема взаимодействия инфраструктуры реализации межрегиональных экономических связей и инфраструктуры регулирования межрегионального экономического сотрудничества

Формирование комплексной инфраструктуры межрегионального взаимодействия регионов как сложной, постоянно развивающейся системы — длительный процесс, складывающийся под воздействием экономических, социальных, геополитических, культурных и иных факторов. Определяющее влияние на этот процесс оказывает диверсификация экономики, уровень и темпы экономического развития, сдвиги в территориальном разделении труда. Немаловажное значение для совершенствования инфраструктуры имеет институциональная среда, ее зрелость и динамизм. Инфраструктура межрегионального сотрудничества должна отвечать соответствующим международным стандартам, поскольку без этого невозможно повышение конкурентоспособности отечественных товаров, успешное продвижение их не только на внутренние, но и на мировые рынки.

Комплексная инфраструктура позволяет использовать весь арсенал современных методов и инструментов стимулирования межрегионального экономического взаимодействия и обеспечивает оптимальные режимы продвижения российских товаров на региональные рынки. Таким образом, достижение комплексности инфраструктуры межрегионального сотрудничества означает переход ее в новое качественное состояние, позволяющее обеспечивать наилучшие показатели взаимодействия регионов при определенных исходных финансовых, материальных, трудовых ресурсах.

Комплексной следует считать инфраструктуру межрегионального сотрудничества, которая отвечает следующим основным требованиям:

- обеспечение инфраструктурными объектами всех направлений межрегионального сотрудничества;
- равномерность количественного и качественного развития различных функциональных видов (подсистем) инфраструктуры;
- взаимодействие государства и общественных организаций в развитии инфраструктуры;

- нормативная обеспеченность функционирования всех видов инфраструктуры;
- сочетание отраслевого и функционального принципов создания инфраструктуры;
- развитие инфраструктуры на всех уровнях: федеральном, региональном, муниципальном;
- совершенствование и создание новых общественных структур по регулированию межрегионального экономического взаимодействия;
- развитие инфраструктуры межрегионального экономического сотрудничества должно происходить с учетом всех особенностей институциональной среды.

Схематически процесс перехода к комплексной инфраструктуре реализации экономического взаимодействия регионов изображен на рис. 2.

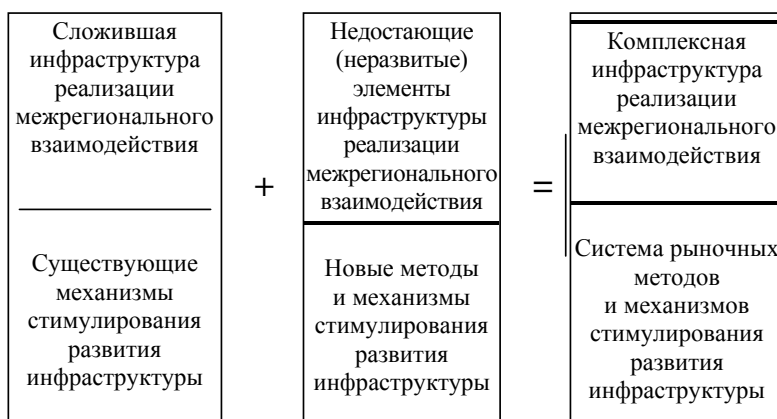


Рис. 2. Схема развития инфраструктуры реализации межрегионального экономического взаимодействия

Для достижения комплексности инфраструктуры реализации межрегиональных экономических связей основное внимание должно быть уделено согласованному развитию всех ее функциональных видов (подсистем), а внутри каждого вида – например финансово-кредитной инфраструкту-

ры — отдельных ее элементов, в частности финансовых и страховых организаций. Различные виды инфраструктуры взаимосвязаны в своем развитии, и от учета этого обстоятельства зависит эффективность их использования. Например, торгово-посредническая инфраструктура не может эффективно функционировать без кредитно-финансовой и экономико-правовой инфраструктуры, интернет-коммерция — без информационных систем и т.д.

Необходимо создавать условия для более равномерного развития элементов инфраструктуры реализации экономических связей в отдельных регионах. Например, Москва заинтересована в создании полноценных комплексов инфраструктуры в других субъектах Российской Федерации, с которыми она осуществляет экономические, научно-технические и социально-культурные связи. Отставание в регионах развития, например, финансово-кредитных организаций, товаропроводящих сетей снижает эффект от взаимного сотрудничества. Для решения проблемы комплексности целесообразно разработать совместные проекты по созданию элементов инфраструктуры реализации экономического сотрудничества с долевым участием как Москвы, так и заинтересованных регионов России (выделение земельных участков, совместное строительство объектов инфраструктуры, предоставление кредитов и т.д.).

Региональная инфраструктура должна строиться с учетом системы расселения и концентрации населения. Наиболее развитая инфраструктура с полным комплектом ее составляющих элементов и широким арсеналом применяемых методов и механизмов для продвижения в регионы товаров российских предприятий, прежде всего продукции инновационной деятельности, должна быть сформирована в столицах федеральных округов и в других крупных городах. В административных же центрах муниципальных образований целесообразно иметь самый необходимый состав элементов инфраструктуры, обеспечивающий предоставление населению первоочередных товаров и услуг (табл. 2).

**Таблица 2. Рекомендации по размещению основных элементов инфраструктуры реализации межрегионального сотрудничества в зависимости от экономического потенциала и специализации территорий**

Элементы инфраструктуры	Функциональное назначение	Рекомендуемое размещение на территории
1. Торговые дома субъектов Федерации в других регионах	Организация деловых миссий, проведение межрегиональных выставок, круглых столов, форумов с участием малых предприятий	Центральные города всех федеральных округов, областные и краевые центры, столицы республик
2. Распределительные центры	Поставка крупных партий товаров на центральный склад (распределительный центр) компании с последующей ритмичной поставкой товаров в магазины	Крупные города субъектов Федерации
3. Мелкооптовые магазины-склады «кэш энд кэрри»	Обслуживание мелкооптовых покупателей (корпоративных клиентов и независимых магазинов) непродовольственными товарами отечественного производства (бытовая химия, хозяйственные товары, посуда, галантерея и др.)	Административные центры муниципальных образований
4. Оптово-розничные объединения по различным группам товаров	Обеспечение оптовых закупок крупных партий товаров (электроника, мебель, стройматериалы и др.)	Центральные города всех федеральных округов, областные и краевые центры, столицы республик, другие крупные города
5. Технопарки	Создание благоприятных условий для развития малого предпринимательства в научно-технической, инновационной и производственной сферах	ЗАТО, наукограды
6. Инновационно-технологические центры	Участие в развитии инновационной структуры регионов России, в т.ч. способствующие продвижению отечественной инновационной продукции в регионы	ЗАТО, наукограды
7. Центры трансфера технологий	Научно-организационное сопровождение исследований и разработок по созданию научно-технической продукции с высоким инновационным потенциалом. Организация инновационной деятельности и содействие реализации высокотехнологичного продукта на внутреннем рынке. Научно-техническое, юридическое, патентное, финансовое и маркетинговое содействие деятельности высокотехнологичных производственных структур.	ЗАТО, наукограды

Окончание табл. 2

Элементы инфраструктуры	Функциональное назначение	Рекомендуемое размещение на территории
8. Бизнес-инкубаторы	Оказание консультативной помощи начинающим малым фирмам. Создание банка научных идей и передовых технологий. Организация инвестиционной системы, обеспечивающей создание фирм малого бизнеса в области науки и научного обслуживания. Трансфер передовых технологий в производство малых и средних предприятий.	Административные центры муниципальных образований
9. Межрегиональные банки	Финансирование комплексных проектов, имеющих межрегиональное значение, выдача гарантий банкам, инвестиционным компаниям	Центральные города федеральных округов
10. Межрегиональные клиринговые центры	Проведение зачетов, осуществление выпуска в обращение векселей, разработка новых схем и технологий взаимозачетов между предприятиями и администрациями регионов	Центральные города федеральных округов

Важным принципом создания комплексной инфраструктуры межрегионального сотрудничества является совместное участие в этом процессе государства и общественных структур (межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия, союзов предпринимателей и т.д.). Такое взаимодействие позволяет мобилизовать общественную инициативу на решение важных государственных задач, в том числе по развитию и углублению процессов интеграции регионов. Вместе с тем в условиях рыночной экономики роль государства в регулировании межрегионального взаимодействия и развитии инфраструктуры должна оставаться весьма значительной. Это регулирование затрагивает как формирование товарного предложения, в первую очередь отечественных производителей, так и удовлетворение спроса населения, имеющего резко дифференцированные доходы. Государство влияет на сбалансированное развитие отдельных элементов инфраструктуры путем инвестирования целевых программ, предоставления кредитов и всевозможных льгот для привлечения отечественного и зарубежного капитала.

Успешное развитие инфраструктуры регулирования межрегионального экономического сотрудничества предполагает также активное участие в ее формировании общественных организаций. При этом их роль в этом процессе последовательно возрастает. Например, ассоциации межрегионального экономического взаимодействия субъектов РФ за двадцатилетний период своего существования накопили большой опыт разработки механизмов и методов стимулирования экономических связей между регионами, содействия формированию различных элементов инфраструктуры, отвечающей требованиям рыночной экономики. Ассоциации, объединяя усилия всех субъектов, входящих в федеральные округа, крупные корпорации и ресурсы, привлекая научный потенциал, имеют большие возможности для развития инфраструктуры экономических отношений, придания ей комплексного характера.

Вместе с тем сложившаяся система органов государственного управления и общественных структур как элементов инфраструктуры регулирования межрегионального сотрудничества еще несовершенна и находится в стадии развития. Комплексность инфраструктуры регулирования экономического сотрудничества регионов предполагает тесное взаимодействие государственных органов и общественных организаций при принятии решений в сфере интеграции. При этом необходимо, на наш взгляд, уменьшить разрывы между уровнями управления территориями, которые сложились в настоящее время. На одном из них немногочисленные крупнейшие мегаобразования в виде федеральных округов и ассоциаций экономического взаимодействия, на другом — субъекты РФ и действующие в них торгово-промышленные палаты, союзы предпринимателей и им подобные структуры.

По нашему мнению, для обоснования целесообразности создания новых структур межрегиональной интеграции может быть использована традиционная сетка экономического районирования Российской Федерации, включающая 11 районов. Например, в пределах Сибирского федерального округа с учетом сложившегося разделения труда и производ-

ственной кооперации могут быть созданы 4 субрегиональные ассоциации: «Север Западной Сибири», «Юг Западной Сибири», «Ангаро-Енисейская», «Забайкальская». Создание ассоциации «Север Западной Сибири» в составе Тюменской области, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов (сейчас входят в Уральский федеральный округ) обусловлено единством народнохозяйственного комплекса по добыче нефти и газа. Субрегиональная ассоциация «Юг Западной Сибири», куда могли бы войти 6 субъектов РФ, базируется на угледобывающей отрасли Кемеровского угольного бассейна, имеющей общероссийское значение, нефтеперерабатывающем комплексе Омской области, машиностроении Новосибирской области, научных центрах Новосибирска и Томска. «Ангаро-Енисейская» субрегиональная ассоциация могла бы объединить мощные центры развития горной и цветной металлургии Красноярского края и Иркутской области. Приоритетами в деятельности забайкальских интеграционных структур, наряду с решением социально-экономических задач, может быть природоохранная деятельность.

Движение к комплексной инфраструктуре должно осуществляться поэтапно: в первую очередь должны быть ликвидированы явные белые пятна в обеспеченности объектами инфраструктуры, еще имеющиеся на территории многих субъектов Федерации. На втором этапе вся система инфраструктуры должна выйти на уровень, соответствующий лучшим зарубежным образцам. При этом должна уменьшиться территориальная дифференциация обеспечения инфраструктурой межрегиональных связей при сохранении лидирующих позиций мегаполисов и центров федеральных округов.

Процессы глобализации диктуют необходимость расширения пространства интеграции, более активное включение регионов России в межгосударственные связи со странами СНГ, Балтии, Европейского союза. Это даст возможность России полнее реализовать свои уникальные возможности и войти в перспективе в пятерку самых мощных экономик мира.



**С. КОЗЛОВА,**

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник  
Института экономики РАН

## КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА ЗЕМЛИ В РОССИИ: НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

В статье проанализирована методическая основа кадастровой оценки земли в России. Представлены результаты сравнительного анализа продаж земли по кадастровой и рыночной оценке. Рассмотрены направления развития оценки земли в России.

**Ключевые слова:** *оценка земли, земельный кадастр, рынок земли.*

Сегодня ни у кого не вызывает сомнения необходимость в оценке активов с точки зрения рыночной ситуации. Заинтересованными пользователями подобной информации потенциально являются все участники экономических отношений, включая предприятия и организации различных форм собственности, государственные учреждения и физические лица. Вопросы налогообложения, страхования, кредитования, определения стоимости ценных бумаг, защиты прав потребителей и многие другие должны решаться только на основе сложившихся на текущий момент экономических реалий.

Одной из сложнейших проблем в данной области является оценка земли, так как в России долгое время земля не имела стоимостной оценки. После 1917 г. земельные отношения в России резко изменились. Одним из первых законодательных актов о земле был Декрет «О социализации земли» 1918 г., которым была закреплена всенародная собственность на землю, трудовой характер землепользования,

учреждено равное право на пользование землей, исходя из потребительско-трудовой нормы землепользования на землях сельскохозяйственного назначения. Положение «О социалистическом землеустройстве и о мерах перехода к социалистическому земледелию» 1919 г. закрепило две основные формы собственности на землю: государственную и коллективную. Одновременно с этим земля фактически перестала являться объектом налогообложения и, соответственно, объектом оценки. После национализации российское общество до времени внесения в 1990 г. поправок в Конституцию РСФСР 1977 г. не знало права частной собственности на землю. Земли без оплаты передавались от государства физическим и юридическим лицам в пожизненное, бессрочное пользование.

С 1989 г. было принято большое количество нормативно-правовых документов, в той или иной степени связанных с осуществлением земельной реформы, предусматривающей претворение в жизнь новых земельных отношений, формирование многоукладности землевладения и землепользования, переход к рыночным отношениям. Принятие Конституции Российской Федерации 12 декабря 1993 г. разрешило главный спорный вопрос в сфере земельных отношений: закрепило право частной собственности на землю и свободу распоряжения землей как одно из основных неотъемлемых прав человека, охраняемых законом.

Начал формироваться земельный рынок в России, землепользование стало платным. 11 октября 1991 г. был принят Закон «О плате за землю», который установил, что использование земли в Российской Федерации является платным. Формами платы за землю являются земельный налог, арендная плата, плата за временное пользование землей, плата за приобретение земельных участков в собственность, плата за приобретение права аренды земельных участков, компенсационные платежи за потери сельскохозяйственного производства, плата за пользование земельным участком при установлении сервитута. На повестку дня остро встал вопрос

о стоимостной оценке земельных участков, вовлекаемых в рыночный оборот.

Очевидно, что попытки дать так называемую экономическую оценку земле имеют под собой некую искусственную базу: земля и природные ресурсы не являются плодом человеческого труда, поэтому для них не существует никаких видов оценки, кроме рыночной стоимости. Все остальные виды оценки недостаточно обоснованны и могут быть использованы в экономических расчетах в ограниченном масштабе.

В то же время необходимо исходить из того, что рыночная цена зависит от большого количества факторов: соотношения спроса и предложения на землю; экономической ситуации в стране; земельного законодательства; месторасположения и размеров участка; рельефа и качества почвы; климата; близости коммуникаций; возможности продажи земли иностранцам и т.д. Неразвитость земельного рынка в России, отсутствие достоверной информации по земельным сделкам, отсутствие в течение длительного времени возможности апробировать различные методики рыночной оценки земли — всё это не позволяет выявить рыночную стоимость земли в полной мере. Как следствие этого в настоящее время в России используют следующие основные виды стоимости земли: рыночную, кадастровую и нормативную. Применяются они в зависимости от того, для каких целей будет использован земельный участок. Рыночная стоимость земли применяется при сделках купли-продажи земли на вторичном рынке, изъятии земель для государственных нужд, внесении в уставный капитал организаций, сдаче в аренду и т.д. Кадастровая стоимость земли применяется как базовая при расчете земельного налога, арендных платежах, выкупе земли и т.д. Нормативная стоимость в настоящее время применяется только в тех ситуациях, когда для земельного участка не определена кадастровая стоимость, так как полный переход от нормативной стоимости к кадастровой пока не осуществлен.

Основной оценкой земли в настоящее время в России является кадастровая. Кадастровая оценка — это самостоятельное направление оценочной деятельности, когда оцениваются группы объектов с использованием специальных методик и технологий. Целью кадастровой оценки является определение стоимости всех земельных участков в границах административно-территориального образования. Кадастровая оценка относится к так называемой массовой оценке — метод получения оценок стоимостных показателей группы однородных объектов с использованием статистической обработки рыночной информации<sup>1</sup>.

Кадастровая стоимость в методике оценки земель определяется по состоянию на определенную дату. Основой для расчета данной стоимости является удельный показатель стоимости земли. Кадастровая стоимость участка земли определяется с учетом площади участка земли, факторов его местоположения, уровня рыночных цен и др. Методика оценки земель позволяет рассчитать удельные показатели стоимости земли в целом, а также по отдельным функциональным видам использования.

Эксперты отмечают, что один из самых проблемных вопросов — это вопрос соотношения кадастровой и рыночной стоимости. Если разница государственной и рыночной оценки объектов недвижимости (к которым относятся и земельные участки) окажется слишком большой, это создаст существенный стимул для коррупционной деятельности. Ведь несмотря на единую систему коэффициентов, определяющих кадастровую цену недвижимости, степень отличия этой цены от сложившейся рыночной в разных регионах будет разной.

С целью исследования степени отклонения кадастровой оценки земли от рыночной нами было проведено срав-

---

1. В отличие от массовой, индивидуальная оценка — это метод получения оценок рыночных стоимостных показателей одного или нескольких объектов, при котором анализируется вся возможная совокупность рыночных факторов. Модели массовой оценки включают в себя больше условий, поскольку они пытаются воспроизвести в себе рынок для одного или более вариантов землепользования.

нение кадастровых и рыночных цен земель с/х назначения. Был проведен расчет средних кадастровых цен по РФ (на базе сведений об удельных показателях кадастровой стоимости земель с/х назначения, утвержденных органами власти субъектов РФ). Произведена группировка площадей с/х земель по группам в разрезе субъектов РФ в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов по кадастровой оценке с/х земель на базе сведений о наличии и распределении с/х земель по категориям и угодьям. К каждой группе земель был применен свой средний удельный показатель кадастровой стоимости земель с/х назначения по субъектам РФ; посчитана кадастровая стоимость земель с/х назначения в каждом субъекте РФ. Определена средневзвешенная кадастровая стоимость в целом по РФ. Ее величина равна в настоящее время 1,45 руб./кв. м.

Сравнение средних рыночных и кадастровых цен на государственные и муниципальные земельные участки вне населенных пунктов, проданные гражданам и юридическим лицам в 2008 г., показало, что самое большое различие в кадастровых и рыночных ценах наблюдается при продаже в индивидуальное и дачное строительство, а также юридическим лицам в целях промышленного и специального назначения.

Общая кадастровая стоимость проданных государственных и муниципальных земель вне населенных пунктов на торгах в 2008 г. в целом по РФ в 2,2 раза меньше, чем их рыночная стоимость, и это указывает на недооцененность земельных ресурсов в целом по России. Что касается продаж крестьянским и фермерским хозяйствам, то здесь ситуация иная: продажные цены ниже кадастровых за счет льгот для данной категории землепользователей.

Произведенные расчеты позволяют сделать вывод о том, что действующая методика кадастровой оценки не отражает реальной ценности земли. И, на наш взгляд, одна из причин этого в том, что в ней не в полной мере учитываются рыночные факторы, в том числе уровень спроса на земли в различных регионах. Оценка земель сельскохозяйственного назна-

чения изначально была разработана с учетом того, что этим категориям земли исторически выдавались различные льготы и дотации, так как они использовались только в сельском хозяйстве. Данная оценка включает определение удельных показателей кадастровой стоимости каждой из шести групп земель и определение кадастровой стоимости земельных участков, занятых сельскохозяйственными угодьями в целях реализации положений ст. 79 «Особенности использования сельскохозяйственных угодий» Земельного кодекса Российской Федерации. Однако ситуация меняется: спрос на земли с/х назначения постоянно увеличивается не с целью использования данной категории земли в сельском хозяйстве, а для использования в личных, промышленных и иных целях.

В итоге, при дефиците бюджета, мы имеем недооцененные собственные внутренние ресурсы. Поэтому необходимо уточнение методики расчета кадастровой стоимости земли.

Во-первых, на наш взгляд, необходимо введение поправочных коэффициентов не только для зон внутри субъекта РФ, но и практически для каждого землепользователя. Тем самым будет реализовываться дифференцированный подход к использованию денежной оценки земли в зависимости от целей ее использования.

Во-вторых, необходимо учитывать рыночные факторы. Для этого целесообразно ввести в методику дополнительный поправочный коэффициент – региональный коэффициент потенциального спроса на землю.

Оценить реальную величину спроса на землю очень сложно – земельный рынок имеет свои особенности, отличающие его от прочих рынков и затрудняющие применение стандартных оценок спроса и предложения. Поэтому для адекватной оценки ситуации на земельном рынке мы предлагаем использовать коэффициент потенциального спроса, рассчитанный на базе ранжирования регионов по уровню земельно-инвестиционной активности.

Метод определения коэффициентов потенциального спроса по регионам России построен на региональной ста-

тистике по сделкам на земельном рынке и показателях инвестирования в регион. Показатель выбран на основании проведенного корреляционно-регрессионного анализа статистических данных и выбора устойчивых значимых пар показателей

Для расчета этого показателя нами была проведена оценка взаимосвязи между уровнем развития земельного рынка (мы оценивали посредством показателей, отражающих количество земельных сделок на рынках продаж, аренды и прочих операций с земельными участками) и инвестиционной активностью. Взаимосвязь инвестиций и спроса на землю выбрана не случайно. Развитие земельного рынка, совершенствование земельных отношений, социально-экономическая стабильность и правовая проработка проблем приводят, как показывает ситуация в развитых странах, к росту инвестиционной привлекательности городов, регионов. И наоборот: нерешенность земельных проблем отторгает потенциальных инвесторов.

Что касается ситуации в России, то существуют основания предположить, что земельный фактор начинает играть все большую роль в экономической и инвестиционной политике регионов, и это подтверждается наличием развитых регионов с высокими показателями взаимосвязей между инвестициями и активностью земельного рынка. Ввиду неоднородности экономического пространства России анализ условий, способствующих инвестиционной активности, как правило, проводится в разрезе регионов. Ранжирование регионов по интенсивности наличия или отсутствия таких взаимосвязей позволяет выявить существующие проблемы и определить пути совершенствования земельной и инвестиционной политики как в целом по России, так и в разрезе регионов.

Ранжирование регионов по экономическим показателям, влияющим на активность на земельном рынке, позволяет определить уровень потенциального спроса на землю субъектов РФ для определения поправочных коэффициентов к оценке земли.

Для оценки сложившихся в России взаимосвязей между активностью на земельном рынке землепользователей и инвестиционной активностью нами с помощью корреляционно-регрессионных статистических методов были проанализированы взаимосвязи выбранных показателей во всех субъектах РФ<sup>2</sup>.

Расчеты подтвердили, что существует зависимость между показателями инвестиционной активности и земельными показателями интенсивности вовлечения государственной и муниципальной земли в оборот. Экономически это объяснимо: инвестирование связано с вовлечением в инвестиционный процесс земельных ресурсов регионов РФ. Земля является основой для реализации инвестиционного проекта (будь то строительство или реконструкция) в реальном секторе экономики, имеет место приобретение целостных имущественных комплексов.

Далее было произведено ранжирование регионов по инвестиционно-земельной активности относительно средне-российского уровня выбранных показателей.

Сформировано четыре группы регионов:

ВВ – высокий уровень земельных сделок и высокий уровень инвестиционной активности;

ВН – высокий уровень земельных сделок и невысокая инвестиционная активность;

НВ – невысокий уровень земельных сделок, но высокая инвестиционная активность;

НН – низкий оборот земли и слабая инвестиционная активность.

Для каждой группы утверждаются коэффициенты (1, 0,75; 0,5; 0,25), характеризующие потенциальный спрос на землю, связанный с инвестициями.

Рассчитанный таким образом коэффициент и может быть использован при кадастровой оценке земли, когда определяется базовая стоимость каждого земельного участка.

---

2. По данным Росстата за 2008 г.



На следующем этапе оценки земельного участка в базовую стоимость каждого земельного участка (определенную уже с учетом коэффициента потенциального спроса) вносятся коррективы в виде различного рода поправок на его уникальные пространственные и качественные характеристики. Эти поправки (коэффициенты) могут как повышать, так и понижать исходную величину стоимости земельной собственности.

Каждый район должен иметь свою градацию и свои коэффициенты, применяемые индивидуально для каждого налогоплательщика. Налоговая система должна быть максимально дифференцирована: для каждой муниципальной единицы использовать систему дифференциации кадастровой стоимости земель.

Проблема кадастровой оценки в настоящее время актуализировалась с новой силой, так как планируется переход к налогу на недвижимость, который должен заменить собой земельный налог и налог на имущество<sup>3</sup>. Новый налог будет вычисляться с опорой на результаты оценки кадастровой стоимости. В этой связи вырастет интерес местной власти к объективной оценке земли, что скажется и на местном бюджете.

На сегодняшний день актуальными направлениями совершенствования системы учета и оценки земельных участков являются: дальнейшая разработка и принятие нормативно-правовой базы, в том числе обеспечивающей введение в действие норм и правил создания и ведения государственного кадастра недвижимости; формирование объектов кадастрового учета; развитие института налоговой оценки объектов недвижимости.

Общим результатом совершенствования системы оценки земли будут являться: активизация сделок на рынке земли

---

3. Минэкономразвития совместно с Росреестром готовит методику проведения массовой оценки недвижимости. Федеральный стандарт оценки «Определение кадастровой стоимости объектов недвижимости (ФСО № 4)» уже внесен в Министерство экономического развития и в ближайшее время должен быть утвержден. Также к нему должны быть разработаны стандарты и правила оценочной деятельности, утвержденные саморегулируемыми организациями оценщиков.

и иной недвижимости, создание благоприятного делового климата и рост объемов инвестиций в реальный сектор экономики под гарантии прав на недвижимость, принятие эффективных решений по территориальному планированию и распоряжению земельными участками и связанными с ними объектами недвижимости.

К. УШНУРЦЕВА,

ст. преподаватель Национального исследовательского  
технологического университета «МИСиС»

## ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНЫМ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕМ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ

Статья посвящена экономическому обоснованию роли эффективного использования государственных земельных ресурсов в системе комплексного развития городов. Актуальность исследования заключается в необходимости включения такого подхода в региональную систему рационального землепользования в городах и необходимости увеличения экономического потенциала их территории.

**Ключевые слова:** *регион, город, социально-экономическое развитие территорий, землепользование.*

Специфика управления российским федеративным государством накладывает объективные ограничения на полномочия государственных органов власти субъектов Федерации по управлению регионом. Но вместе с тем наделяет их степенью свободы в принятии решений по вопросам их социально-экономического развития. Это обусловлено близостью субъекта управления к объекту, а также наличием основополагающих черт у региона как объекта управления.

Научно признано определение региона как территории в административных границах субъектов Федерации, характеризующейся комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью. Целостность региона означает рациональное использование природно-ресурсного потенциала региона, пропорциональное сочетание различных отрас-

лей народного хозяйства, формирование устойчивых внутрирегиональных и межрегиональных производственных и технологических связей, наличие особого рода сообщества людей с определенными традициями, определенным образом жизни<sup>1</sup>.

Управление регионом должно сводиться к обеспечению роста качества жизни его населения в долгосрочной перспективе, которое определяется такими факторами, как экономические, социальные, географические, территориальные, культурные<sup>2</sup>.

Это также следует из определения цели разработки стратегии развития региона, каковой является поиск источников эффективности и повышения социально-экономического развития региона на основе роста материального благосостояния и всестороннего развития личности граждан<sup>3</sup>. А это, в свою очередь, не может осуществляться в отрыве от гармоничного развития расположенных в границах региона городов, что в особенности справедливо для урбанизированных территорий и региональных центров.

По мнению ученых, именно «города как средоточие общественно-политической, экономической, социальной и культурно-просветительской жизни страны занимают особое место в процессе проводимых реформационных преобразований»<sup>4</sup>. Подобный подход подтверждает тот факт, что в крупных городах проживает более 35% всего населения России.

С позиции системного подхода город рассматривается как совокупность пяти взаимосвязанных макроподсистем:

- городское хозяйство, включающее всю инфраструктуру, обеспечивающую жизнедеятельность города;

---

1. Стратегическое управление: регион, город, предприятие /Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина; ООН РАН, НИМБ. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2004. С. 130.  
2. Стратегическое управление: регион, город, предприятие /Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина; ООН РАН, НИМБ. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2004. С. 136.  
3. Там же. С. 144.  
4. Основы экономики крупного города / РАЕН, РМА, ИРЭИ. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2010.

- производственная сфера, в которую входят отрасли материального воспроизводства;
- социальная сфера, в состав которой входят отрасли воспроизводства и духовного развития населения;
- финансово-экономическая сфера, обеспечивающая макроэкономические пропорции, финансовые связи отраслей города в виде бюджета города;
- управленческая сфера, включающая совокупность муниципальных органов власти и контроля в городе.

В состав каждой из макроподсистем входят 4–8 подсистем, обеспечивающих стратегическое управление городом<sup>5</sup>.

Будучи основным ареалом жизнедеятельности населения, город является сложной системой, компоненты которой тесно взаимодействуют между собой (рис. 1). И отставание развития хотя бы одной из подсистем способно стать препятствием в сбалансированном развитии всех макроподсистем как в городе, так и в целом по региону.



Рис. 1. Факторы, влияющие на развитие городской территории<sup>6</sup>

5. Стратегическое управление: регион, город, предприятие /Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина; ООН РАН, НИМБ. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2004. С. 336.

6. Поносов А.Н. Социально-экономические аспекты формирования территорий поселений в зоне влияния крупного города // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2009. № 8.

Необходимость поиска источников эффективности и ускорения социально-экономического развития региона, о чем говорилось ранее, требуют мобилизации всех ресурсов, имеющихся в границах территорий городов. Одним из таких ресурсов является земельный ресурс, который по праву становится многофункциональным экономическим ресурсом (рис. 2), объективным социальным условием и базовым территориальным фактором, обеспечивающим взаимосвязанность всех процессов, явлений и подсистем города.

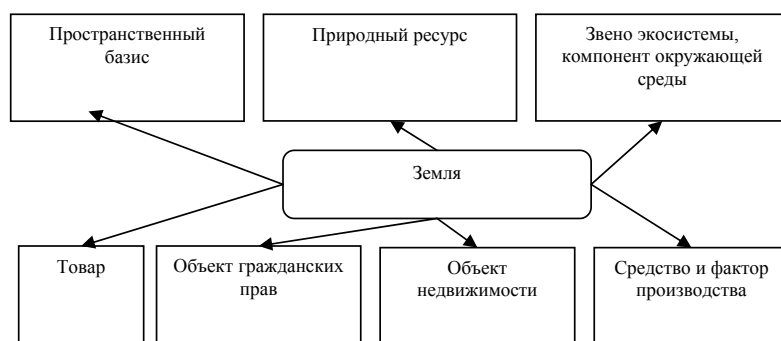


Рис. 2. Роль земли в современных социально-экономических условиях<sup>7</sup>

Многообразие форм собственности на земельные ресурсы и разграничение собственности на землю на федеральную собственность, собственность субъектов Российской Федерации, муниципальную и частную являются следствием развития земельного законодательства и реформирования системы государственного и муниципального управления.

Сложившаяся структура земель в границах населенных пунктов по формам собственности приводит к тому, что государственные земельные ресурсы, для которых законами РФ предусмотрен особый режим оборота, становятся ресурсом

7. Ануприенко В.Ю. Управление государственной собственностью в системе региональной экономики / В.Ю. Ануприенко. М: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2007.

увеличения экономического потенциала территорий и фактором социально-экономического развития региона. А значит, на основе формулирования методов и механизмов эффективного использования земельного ресурса в городах должна быть построена региональная система рационального землепользования.

Эффективное использование земельного ресурса в городах — задача, которая не может решаться без учета специфики градостроительной деятельности на территории города. Она является основным видом деятельности, целью которой выступает установление функциональных зон, зон планируемого размещения объектов капитального строительства для государственных или муниципальных нужд, зон с особыми условиями использования территорий. Являясь элементом территориального планирования, она носит нормативно-правовой и экономический характер, так как основывается на ранее экономически обоснованной информации о перспективах использования земельных ресурсов в хозяйственном обороте на соответствующей территории.

По данным Роснедвижимости, структура земельного фонда РФ по формам собственности в пределах населенных пунктов, в том числе в городах, характеризуется наличием не менее 5% разграниченной федеральной собственности. Это величина на самом деле много больше, если принять во внимание сведения о степени разграничения земель по формам собственности, уровень которой не превышает 20%.

Проведенный анализ нормативной базы и информации об особенностях оборота федеральных земель показывает, что цели ограничения федеральных земель в обороте охватывают только те стороны жизнедеятельности территорий, которые имеют значение для федерального уровня управления их развитием. За их рамками остаются такие важные для самих регионов параметры, как инвестиционная привлекательность региона, экономическая и социальная дифференциация между районами и населенными пунктами внутри региона, социальное положение различных групп населения,

баланс притока и оттока финансовых средств, использование природных ресурсов.

При этом «государство в лице органов управления вовлекает собственность в хозяйственный оборот в целях соответствующих доходов. Однако государственно-правовая система в лице конкретных органов власти должна обеспечивать максимально возможное раскрытие имущественных отношений в любых конкретных экономических условиях»<sup>8</sup>.

В то же время, как показало исследование, закрепленный заявительный принцип в процессах сбора информации о землепользовании является существенным препятствием в развитии земельных отношений. Последнее может быть устранено инициативой со стороны потенциальных землепользователей, коими в конечном итоге является население соответствующей территории в лице местных органов власти.

В связи с вышесказанным в рамках региональной системы рационального землепользования должен быть встроен организационно-экономический механизм взаимодействия органов власти по вертикали. Предметом взаимодействия должно являться обоснование необходимости вовлечения в хозяйственный оборот государственных земель, находящихся в границах территорий для выбора целей их эффективного использования.

Проведенное исследование по данной тематике позволило автору обосновать, что организационно-экономический механизм взаимодействия органов власти по вертикали должен осуществляться на принципах обеспечения целевого характера использования элементов земельно-ресурсной базы в задачах социально-экономического развития территории и комплексного информационно-экономического обоснования.

Последнее может быть реализовано при использовании информационных технологий и обмене сведениями между

---

8. Мальцев К.В. Государственное регулирование городских земель как специфичного природного ресурса социально-экономического развития: дисс. ... докт. экон. наук. М. 2009.



соответствующим государственными и местными информационными системами, созданных и поддерживаемых на единой картографической основе. Такой подход способствует реализации планов Министерства экономического развития РФ в части развития кадастровой системы – основы фискально-правовой системы государства.

Организационно-экономический механизм строится на информационно и документально обоснованной инициативе местных властей о вовлечении земельных участков федеральной собственности в эффективный хозяйственный оборот в целях развития территории. Необходимо подчеркнуть, что предметом взаимодействия между органами местного самоуправления и федеральными распорядительными органами власти в лице территориальных управлений Росимущества выступает решение о конкретных целях дальнейшего использования земельного участка, а не решение о передаче права собственности на земельный участок на муниципальный уровень.

Расположение земельного участка в границах городского муниципального образования исключает возможность того, что участок будет находиться одновременно на территории двух и более субъектов Федерации. Это означает, что запрос должен быть направлен в Территориальное управление Росимущества по субъекту Федерации, на территории которого находится указанное городское муниципальное образование.

Территориальное управление Росимущества по субъекту Федерации, на котором находится городское муниципальное образование, обязано рассмотреть запрос и подготовить ответ по трем возможным вариантам.

Вариант 1. Земельный участок изъят из оборота под четкие цели, утвержденные целевыми программами или актами на федеральном уровне, которые не могут быть пересмотрены.

Вариант 2. Земельный участок зарезервирован для целей какого-либо из федеральных ведомств, необходимость в нем,

возможно, отпала уже или может быть пересмотрена. В этом случае необходимо сделать запрос в соответствующее ведомство о вариантах пересмотра, если таковые представятся.

Вариант 3. Земельный участок был изъят для неопределенных государственных нужд, что означает необходимость его максимального эффективного использования.

В случае последних двух вариантов проведенная правовая индивидуализация земельного участка, являющегося предметом запроса, справедливо потребует выбора между государственными и местными целями развития, что возможно при использовании сведений, содержащихся в сгенерированных процессом индивидуализации документах.

Такой подход, положенный в основу построения региональной системы рационального землепользования в городах, позволяет осуществлять поиск баланса интересов развития между государственными и муниципальными органами власти. Это благоприятно сказывается не только на социально-экономическом развитии региона, но и обеспечивает инициирование процессов вовлечения государственных земель в хозяйственный оборот, что является одной из приоритетных государственных задач.

А. КОРОЛЕНКО,

аспирантка Совета по изучению производительных сил РАН

## АНАЛИЗ РЕОРГАНИЗАЦИИ ГОРОДСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ В СИСТЕМАХ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

В статье рассматриваются особенности реорганизации производственных территорий в зависимости от типов систем территориального планирования и градостроительства в разных странах мира.

**Ключевые слова:** *реорганизация производственных территорий, территориальное планирование.*

Поиск путей повышения эффективности использования городских территорий является актуальной проблемой и тесно связан с понятием «реорганизация городских территорий». Под реорганизацией городской территории понимается совокупность действий, направленных на изменение территории и повышение эффективности ее использования, что влияет на повышение стоимости объектов недвижимости, включая землю, здания и сооружения, к ней относящиеся.

Дефицит участков под застройку, ухудшающаяся с каждым годом экологическая ситуация в крупных городах вынуждает искать выход из ситуации путем реорганизации производств, вывода производственных зон за территорию города. Реорганизация производственных зон решает проблему нехватки пространства в городе и помогает улучшить экологическую ситуацию. Реорганизацию производственных зон можно определить как изменение функционального назна-

чения территорий, занятых промышленными объектами, в соответствии с наилучшим и наиболее эффективным использованием городской земли.

### **Особенности территориального планирования и градостроительства в разных странах**

Создание механизма реорганизации городских территорий, в том числе производственных, невозможно без государственного контроля и управления, осуществляемых через отлаженную систему территориального планирования и градостроительства. Во всех развитых странах мира, проводящих политику управления территориальным развитием, существуют соответствующие органы, ответственные за территориальное планирование и градостроительство.

При всем многообразии форм управления еще есть специальные министерства или департаменты министерств, занимающиеся градостроительным планированием и реализацией планов и программ. *«В большинстве стран, в отличие от России, территориальное планирование и градостроительство — это разные понятия и нигде территориальное планирование не относится к градостроительству»*<sup>1</sup>. Можно выделить несколько групп стран, которые можно дифференцировать исходя из особенностей территориального планирования.

1. В ряде стран (ФРГ, Австрия, Швейцария, Нидерланды) территориальное планирование (организация территории) является интегральным процессом планирования основных секторов экономики, социальной сферы и состояния окружающей природной среды. Процесс планирования охватывает территорию этих стран и иерархически организован в соответствии с административно-территориальным делени-

---

1. Бурак П.И. Реорганизация производственных территорий города Москвы. Экономические, организационные и градостроительные аспекты. Москва, 2005.

ем и региональными особенностями. На основе генерального документа (он может называться по-разному, например, Законом о территориальном планировании, как это принято сейчас в Германии) разрабатывается *закон о территориальном планировании регионов*.

2. Во Франции, Италии, Испании территориальное планирование составляет часть экономического планирования, а сам процесс интегрирован с хозяйственной деятельностью.

На основе базового документа разрабатываются *схемы территориального планирования регионов*.

3. В Великобритании, Швеции, Финляндии до настоящего времени территориальное и экономическое планирование развивалось параллельно, и территориальное планирование сосредоточено, главным образом, на проблемах отдельных регионов. На основе базового документа (Законодательного акта о местном самоуправлении в Великобритании) разрабатываются *Стратегия поддержки населения и долгосрочные планы развития муниципалитетов*.

4. В США, Канаде не существует общегосударственной системы территориального планирования и вопросы организации территории решаются в составе программ и проектов самого различного назначения, иницилируемых в связи с намечающимися крупными региональными преобразованиями. На уровне каждого региона создается *Федеральная программа регионального развития*.

Создание механизма реорганизации территорий невозможно без государственного контроля и управления. *Здесь можно выделить два основных направления управления территориальным развитием и градостроительством на государственном уровне:*

- выделение территориального планирования на общегосударственном уровне (отдельно для каждой страны Европы, в которой существует институт управления территориальным развитием и градостроительством);
- отсутствие выделения территориального планирования на общегосударственном уровне (США, Канада).

Таким образом, логично выделить *европейскую и американскую модели управления территориальным развитием и градостроительством на государственном уровне*.

Выделение и анализ моделей управления территориальным развитием и градостроительством позволяют выявить основные особенности и принципы регулирования всех процессов территориального развития и градостроительства государством в разных странах, что позволяет определить их основные закономерности. Реорганизация территорий является одним из основных процессов, который подчиняется общим закономерностям и особенностям каждой выделенной модели управления.

В европейской модели выделяется три подуровня: немецкая, французская и английская модель управления территориальным развитием и градостроительством, которые объединены тем, что территориальное и экономическое планирование в странах с такими моделями развиваются параллельно, и территориальное планирование сосредоточено главным образом на проблемах отдельных регионов, а контроль за территориальным планированием выполняется государственными региональными программами территориального развития и стратегиями социально-экономического развития. В английской модели на муниципальном уровне находится больше полномочий, касающихся территориального развития и градостроительства, в немецкой и французской — меньше. Во всех трех моделях особое место в территориальном планировании занимает реорганизация производственных зон. Особенно это касается крупных старопромышленных городов.

Три выделенные европейские модели и американскую можно считать основополагающими, каждая из них встречается в разных странах мира, где территориальное планирование существует, но с учетом местной специфики.

Более подробный анализ каждой модели приведен далее.

*1.1 Немецкая модель управления градостроительством на государственном уровне — контроль за реорганизацией*

*производственных территорий сосредоточен, в основном, на федеральном и региональном уровнях.*

В Германии растущий и конфликтный спрос на использование земель привел к повышению эффективности управления территориальным развитием. Наряду с Конституцией основными документами, в которых установлена система планирования (зонирования) территориального развития и регулирования развития поселений, являются Гражданский кодекс, Строительный кодекс, Федеральный закон о территориальном планировании <sup>2</sup>.

Процессы реорганизации производственных территорий контролируются *Законом о территориальном планировании* и взаимосвязаны с процессами планирования основных секторов экономики, социальной сферы и состояния окружающей природной среды.

*1.2 Французская модель управления градостроительством на государственном уровне — контроль за реорганизацией производственных территорий сосредоточен, в основном, на региональном и местном уровнях.*

Во Франции не существует строго регламентированных правил по проведению работ по планированию территории регионов (методических указаний, инструкций и т.д.). Основным законодательным источником является действующая Конституция Франции от 1958 г. (с дополнениями и поправками).

С 2000 г. основными документами в сфере градостроительства и благоустройства территории являются схема территориального соответствия (*schema de coherence territoriale, SCoT*), местный градостроительный план (*plan local d'urbanisme, PLU*), карта муниципального образования (*carte communale*) <sup>3</sup>.

В отличие от многих западных стран, во Франции не существует накладывающихся друг на друга проектов терри-

---

2. Беляев В.А. Урбанистические задачи мегаполисов //Архитектура и строительство Москвы. М., 2006. № 4.

3. Микель П. Новая градостроительная политика Франции //Управление развитием территории. 2007. № 3. <http://www.gisa.ru/40855.html>.

ториального планирования различных уровней - регионы и департаменты не имеют функций планирования землепользования. Эти функции могут выполняться только коммунами и межкоммунными объединениями через разработку генеральных схем <sup>4</sup>.

Процессы реорганизации производственных зон во Франции взаимосвязаны с процессами планирования основных секторов экономики, социальной сферы и состояния окружающей природной среды и регулируются законом «О территориальной направленности».

*1.3. Английская модель управления градостроительством на государственном уровне — контроль за реорганизацией производственных территорий сосредоточен, в основном, на местном уровне.*

Процесс регионального стратегического планирования в Великобритании является обязательным с 1999 г., когда был принят Акт о местном самоуправлении. В Великобритании стратегические планы развития региона разрабатываются на двух уровнях: на уровне региона (графства) и на муниципальном (районы, города).

Набор разрабатываемых планов, соответственно, тоже разный. Если на уровне региона разрабатываются такие общие стратегии, как Стратегия поддержки населения, План утилизации отходов, План использования минерально-сырьевых ресурсов и т.д., то на муниципальном уровне разрабатываются долгосрочные планы развития муниципалитетов. Муниципалитеты сами должны разрабатывать очень большое количество планов и стратегий, которые в целом образуют продуманную и сбалансированную систему (об этом — чуть ниже), число этих стратегий значительно больше, чем для уровня региона.

В Великобритании территориальное и экономическое планирование развиваются параллельно, и территориальное

---

4. Ткаченко Л.Я., Ивашкина И.В. Стратегическое планирование в регионе Иль-де-Франс. // Экономика мегаполисов и регионов. Октябрь 2009. № 5 (29).



планирование сосредоточено главным образом на проблемах отдельных регионов.

Процессы реорганизации производственных зон контролируются Актом о местном самоуправлении и взаимосвязаны с процессами планирования основных секторов экономики, социальной сферы и состояния окружающей природной среды.

Политика Европейского союза направлена на создание единой системы управления градостроительством на государственном уровне. В настоящее время создание детализированной взаимоувязанной системы управления градостроительством представляется затруднительной в силу специфики каждого региона.

Принципиальная идея общего подхода к разработке прогнозов, концепций и программ сводится к единству и взаимосвязи долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного прогнозирования и индикативного планирования. В документах содержится лишь краткое описание таких чрезвычайно важных вопросов, как оценка развития и влияния технического прогресса. В них не рассматривается вопрос о воздействии структуры процессов принятия решений на долгосрочные исследования и планы.

Тем не менее существует территориальная и социально-экономическая дифференциация между разными странами Европы, которая обуславливает существование рассмотренных подуровней (немецкой, французской и английской моделей) у европейской модели *управления территориальным планированием и градостроительством на государственном уровне*. В европейской модели особое внимание уделяется реорганизации производственных зон старопромышленных городов. Процессы реорганизации производственных зон контролируются единым общегосударственным документом и взаимосвязаны с процессами планирования основных секторов экономики, социальной сферы и состояния окружающей природной среды.

*1.4. Американская модель управления градостроительством на государственном уровне — контроль за реорга-*

*низацией производственных территорий сосредоточен на региональном уровне.*

Одним из важнейших принципов государственного устройства США является гарантированная Конституцией республиканская форма правления штатов, законодательная деятельность осуществляется на основании местных законов. При этом основной закон США содержит действенные механизмы поддержания целостности страны.

В США региональные корпорации осуществляют комплексные мероприятия по стимулированию регионального развития, прежде всего путем сооружения и модернизации объектов инфраструктуры. В США действуют 9 региональных комиссий. Они разрабатывают планы регионального развития, как правило, на 5 лет <sup>5</sup>. Эти планы включают анализ исходного социально-экономического положения, оценку выполнения предыдущих программ, формулировки целей развития, прогноз основных показателей, стратегию взаимодействия властей, оценку необходимых финансовых ресурсов и их целевое распределение.

### **Рекомендации по использованию зарубежного опыта при формировании российской модели управления территориальным планированием и градостроительством и процесса реорганизации территории**

Опыт США нельзя копировать в Российской Федерации, так как в нашей стране в основном сложилась система взаимодействия документов территориального планирования и социально-экономического прогнозирования на всех уровнях управления. Эта система работает, хотя все еще продолжа-

---

5. Стахеев О.В., Ремарчук С.М. Ретроспективный анализ процесса формирования градостроительной регулирующей деятельности в отечественной и мировой практике. Томск: Вестник ТГАСУ. 2008. № 2.

ет формироваться, и менять ее под систему градостроительного управления США не представляется целесообразным. Однако опыт взаимодействия деятельности государства и бизнес-компаний в процессах управления территориальным планированием и градостроительством, и в том, числе реорганизации производственных зон, может быть интересен для российской практики.

Также для современных городов США характерна тенденция уничтожения социальной сегрегации и ее последствий. Сегодня это находит выражение в новой градостроительной политике США, где процесс интеграции стал основой современного планирования городов. Это также было бы важно в формировании современной градостроительной политики Российской Федерации.

Таблица Система территориального планирования

Уровень планирования	Правовая основа (по странам)			
	Германия	Франция	Великобритания	США
Общегородской	Закон о территориальном планировании, Гражданский кодекс <sup>6</sup>	Закон «О территориальной направленности» <sup>7</sup>	Акт о местном самоуправлении <sup>8</sup>	-
Региональный	Закон о территориальном планировании земли	Схема территориального соответствия	Стратегия поддержки населения	Федеральная программа регионального развития для каждого региона
Местный	Строительный кодекс Постановления федерального правительства	Местный градостроительный план, карта муниципального образования	Долгосрочные планы развития муниципалитетов	-

В рамках моделей управления территориальным планированием и градостроительством сформировались модели реорганизации территорий, в том числе производственных зон.

6. Закон о территориальном планировании (ROG) от 22 декабря 2008 г., BGBl, № 2986, Германия.

7. Закон «О территориальной направленности» от 30 декабря 1967 г., Франция.

8. Акт о местном самоуправлении Великобритании, 1999 г., Великобритания.

Модели реорганизации территорий в модели 1 (европейской) управления территориальным планированием и градостроительством контролируются на общегосударственном уровне единым законом, на который опираются программы и законодательные акты на других уровнях государственного управления.

Модели реорганизации территорий в модели 2 (американской) управления территориальным планированием и градостроительством контролируются на уровне региона региональными уровнями власти.

\* \* \*

В российской системе нормативно-правовых и законодательных актов в сфере территориального планирования реорганизация присутствует в первую очередь на региональном уровне, хотя система взаимодействия стратегического и территориального планирования существует на общегосударственном уровне, и основная на сегодняшний день тенденция формирования модели управления территориальным планированием и градостроительством заключается в полном соответствии всех вопросов территориального планирования федеральным законам. Для завершения формирования системы нормативно-правовых и законодательных актов в сфере территориального планирования в Российской Федерации может быть полезна европейская (немецкая) модель управления территориальным планированием и градостроительством на государственном уровне, в которой контроль за процессом реорганизации территории происходит, в основном, на федеральном и региональном уровнях.

Опыт взаимодействия деятельности государства и бизнес-компаний в американской модели в процессах управления территориальным планированием и градостроительством, и в том числе реорганизации производственных зон, также полезен для внедрения в российскую практику.

**Б. ПЕТУХОВ,**

аспирант Всероссийской государственной налоговой академии  
Минфина РФ

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ САДОВОДЧЕСКИХ ТОВАРИЩЕСТВ

В статье рассматриваются экономический и социальный аспекты пользования землей в садоводческих товариществах. Приводятся основные статистические данные производительности садоводческих товариществ в период с 1990 г. по 2010 г., итоги выполнения целевой программы «Развитие садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений жителей Санкт-Петербурга на 2003 – 2010 гг.».

**Ключевые слова:** *садоводческие товарищества, экономический аспект, социальный аспект, целевая программа, законодательство по аграрной политике государства, сельское хозяйство.*

В связи с распадом СССР и исчезновением плановой экономики многие совхозы и колхозы перестали существовать, а многие земли сельскохозяйственного назначения оказались заброшенными. В то же время стало возрастать значение таких субъектов хозяйствования, как садоводческие товарищества, группирующиеся вокруг городов. Проблемы, связанные с их развитием, рассмотрим на примере Центрального федерального округа (Московская обл., Рязанская обл., Владимирская обл.) и Северо-Западного федерального округа (на примере Ленинградской обл.).

Садоводческие объединения – это, в определенной степени, организованная, целенаправленная, имеющая огромный потенциал для саморазвития социально-экономическая

часть городской и прородной социально-экономической системы. Она существует в определенных микро- и макросоциальных, политических, экономических, демографических, природных и организационных условиях и оказывает позитивное или негативное влияние на социальную, экологическую, экономическую, культурную, научно-техническую, продовольственную ситуацию в отдельно взятом регионе.

Рассмотрим экономический и социальный аспекты садоводческих товариществ более подробно.

### **Экономический аспект**

Садоводческие товарищества создаются на участках земли, выделенных жителям городов, где они могут заниматься сельскохозяйственными работами для своих собственных нужд. При социализме такой вид деятельности на приусадебном участке, основанный на личном труде, назывался личным подсобным хозяйством (ЛПХ) и являлся источником дополнительного дохода трудящихся.

Владение землей на территории садоводческих товариществ играло и продолжает играть огромную экономическую роль для страны. После преобразования колхозов и совхозов в хозяйственные общества в начале 1990-х годов работники этих обществ сохранили за собой земли. В условиях, когда заработная плата в сельском хозяйстве России в 1990-х годах была крайне низкой или вообще не выплачивалась в течение долгого времени, роль собственной земли возросла. В 1998 г. на приусадебных участках в садоводческих товариществах было произведено 57,3 % всей сельскохозяйственной продукции в России. На 1 января 1999 г. в них содержалось 34,8 % крупного рогатого скота России, 42,9% свиней, 59,7% коз и овец. По данным на 2003 г., в них было сосредоточено производство наиболее трудоемких видов продукции: 80,1% овощей и 92,8% картофеля.

Если посмотреть на статистические данные за 2009 г. четырёх обозначенных нами регионов России, то можно уви-

деть, что здесь в садоводческих товариществах преобладает продукция растениеводства (см. рис.)<sup>1</sup>.

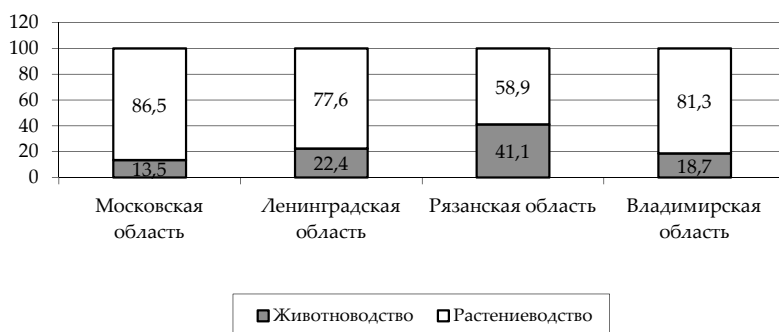


Рис. Удельный вес продукции растениеводства и животноводства в хозяйствах населения в продукции сельского хозяйства; %

Приведенные данные показывают, что в областях, находящихся недалеко от крупных городов, таких как Москва и Санкт-Петербург, животноводство менее развито. Это объясняется особенностями населения городов-мегаполисов, использующего участки в садоводческих товариществах для отдыха в выходные и праздничные дни. В Рязанской области обратная картина: объём производства растениеводческой и животноводческой продукции примерно одинаков.

По данным материалов 4-го съезда Общероссийской общественной организации Союза садоводов России, который прошел в Санкт-Петербурге 23–24 августа 2010 г., садоводы, огородники, а также владельцы личных подсобных хозяйств вырастили 62% всей сельскохозяйственной продукции, 80% картофеля, 70% овощей, 49% плодов и ягод от объёмов, произведенных российским сельским хозяйством.

Хотя владение землей в садоводческих некоммерческих товариществах (СНТ) носит в основном потребительский характер, часть производимой продукции трудящиеся прода-

1. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc\\_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1138623506156)

ют на колхозных рынках, государству, потребительской кооперации, сельскохозяйственным предприятиям. Однако этот процесс тормозится коррумпированным чиновничеством и откровенным криминалом на рынках. Все рынки и всевозможные ярмарки, на которых могли бы торговать в свободном доступе фермеры и люди, выращивающие сельхозпродукцию на своих приусадебных хозяйствах, контролируются преступными группировками. И это является серьезным фактором, тормозящим развитие института землепользования в нашей стране.

По-мнению ученых, которые работают над проблемой владения землей в садоводческих товариществах, этот способ землепользования является той питательной средой, из которой могут рекрутироваться мелкие сельские товаропроизводители. Развиваться предпринимательство на селе может не только в производстве сельскохозяйственной продукции, но и в ее переработке, хранении, реализации и сфере обслуживания населения. Такой путь приобщения населения к реальному рынку является менее болезненным и более эффективным.

Сегодня не упорядочена система закупок продукции, хозяйства слабо вовлечены в кооперативные отношения, в систему государственного управления и регулирования. Поэтому очень важно создавать условия для кооперирования современных «единоличников» между собой, с крупными сельскохозяйственными предприятиями, потребительской кооперацией, другими предприятиями и организациями. Развитие кооперации подтолкнет хозяйства к специализации. Естественно, при этом какая-то часть сельскохозяйственных предприятий может разориться, другая – будет развиваться и специализироваться и станет высокоэффективной. Владельцы земли в садоводческих товариществах могут в дальнейшем стать фермерами. Однако для того, чтобы население было заинтересовано в использовании своей земли, его нужно не только обеспечить различными гарантиями, но и дать экономические послабления.



Аграрная политика государства строится на равной поддержке всех форм организации сельского производства. Согласно закону «О развитии сельского хозяйства», у нас сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются не только крупные организации, но и граждане, ведущие личное подворье. На них распространяются все льготы и условия государственной поддержки, установленные законом.

### **Социальный аспект**

По данным Росимущества, на начало 2010 г. в России насчитывалось около 24 млн. семей-садоводов и огородников.

Для кого-то участки в садоводческих товариществах служат дополнительным источником дохода, для других граждан России садоводство стало единственной возможностью организации семейного и детского отдыха, решения жилищных проблем, улучшения демографической ситуации, оздоровления и воспитания подрастающего поколения, бесстрессовой адаптации к старости. Около 70% садоводов являются пенсионерами. Для лучшего понимания данного аспекта садоводства посмотрим на целевую программу «Развитие садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений жителей Санкт-Петербурга на 2003 – 2010 гг.». Садоводческие объединения Санкт-Петербурга и Ленинградской области представляют собой сложный системный объект, характеризующийся множественностью и разнотипностью, разнокачественностью образующих его элементов и связей. Наиболее крупные садоводческие поселения имеют более развитую инфраструктуру, мелкие подчас не имеют ее совсем. По итогам программы было выявлено, что в садоводствах отдыхают более 1 млн. пенсионеров (в том числе участники ВОВ, блокадники, инвалиды и т.д.) – жителей Санкт-Петербурга. Не менее важные цифры: количество детей и подростков – жителей Санкт-Петербурга, отдыхающих в садоводствах, – более 300 тыс. человек.

Успешная реализация данной программы решила ряд важнейших проблем по ремонту и строительству дорог (были

построены сотни километров дорог) и линий электропередач, по водоснабжению, уборке мусора, охране порядка и медицинскому обслуживанию. Также она способствовала обеспечению населения средствами связи и организации детского отдыха в садоводческих объединениях. Кроме того, дальнейшая реализация этой программы приведет к созданию цивилизованных поселений садоводов, бытовые условия жизни в которых позволят проживать там круглогодично. Данная программа продемонстрировала высокую эффективность совместного финансирования обустройства и реконструкции садоводств из городского бюджета и из средств садоводческих объединений.

По итогам Программы Правительство г. Санкт-Петербурга утвердило План мероприятий по развитию садоводческих и дачных коммерческих объединений жителей Петербурга на 2011–2012 гг. В соответствии с Планом из городского бюджета в 2011 и 2012 г. будет выделено по 50 млн. руб. на софинансирование работ по ремонту загородной инфраструктуры, на мелиорацию, реконструкцию и строительство объектов электро- и водоснабжения, оснащение садоводств средствами пожарной и экологической безопасности. Субсидии на эти цели будут предоставляться на конкурсной основе. Согласно расчетам Управления по развитию садоводства и огородничества (УРСО), бюджетные субсидии в совокупности с расходами товариществ позволят реконструировать за год 80 тыс. кв. м дорожных покрытий, реконструировать 35 км ЛЭП, построить 7 трансформаторных подстанций, проложить 11 км сетей водоснабжения и построить 8 противопожарных объектов. Для сравнения, в период 2003 – 2010 гг. на условиях софинансирования в садоводствах было реконструировано 2,824 млн. кв. м дорожного полотна и проложено 450 км ЛЭП.

Вместе с тем садоводческим товариществам предстоит выполнить работы по восстановлению линий электропередач, поврежденных ураганными ветрами. По данным руководителя УРСО Андрея Ляха, от стихии пострадали 53 садоводства,

нарушено электроснабжение 10 000 участков. В управлении рассчитывают на получение федеральных средств в ответ на запрос правительства Ленинградской области.

Для улучшения ситуации с садоводческими товариществами целесообразно принять подобные программы на всей территории страны. Это позволит не только обеспечить население земельными участками, но и стабилизировать экономическую ситуацию стране.

Данный вопрос очень актуален для жителей больших городов, и в первую очередь для Москвы. Для этого в структуре правительства г. Москвы необходимо создать департамент по развитию садоводства и огородничества, как это сделано в Санкт-Петербурге. Основой для создания департамента может послужить Главное управление природных ресурсов и охраны окружающей среды МПР России по городу Москве, который необходимо усилить кадрами специалистов, знающих садоводческие проблемы изнутри и, самое главное, умеющих их решать. В составе Мосгордумы необходимо создать специальную комиссию по работе с районными союзами садоводов, СНТ и ДНТ Подмосковья. Данной комиссии необходимо обеспечить гласность в распределении бюджетных средств и организовать надлежащий контроль за их расходованием.

Также необходимо принять законы г. Москвы, согласно которым помощь от правительства города распространялась бы не только на льготные категории жителей Москвы, а на всех садоводов-москвичей. Это объясняется тем, что сегодня предприятия и организации Москвы с переходом права собственности к другим владельцам, отказались от помощи СНТ и ДНТ, а поддерживать инфраструктуру садоводств простые люди не в состоянии. Люди, получившие участки 40 – 50 лет назад, уже давно пенсионеры, пенсионеры и их дети. Это надо учитывать при формировании бюджета города. Такая социальная политика будет справедливой.

На сегодняшний день садовые участки для большинства граждан являются как излюбленным местом отдыха,

так и источником получения овощей, фруктов, ягод и другой продукции, которую можно вырастить на садовом участке. В то же самое время они (садоводческие товарищества, а точнее, садовые участки на них) могут обеспечивать население страны продуктами питания и занимать значимую долю в ВВП страны. Но для этого необходима помощь со стороны государства. И, как показывают изменения не только в законодательных актах за последнее десятилетие, но и отношение людей к земле в целом, и земельным участкам в частности, — все идет к наращиванию производства в садоводческих товариществах.



НА КНИЖНУЮ  
ПОЛКУ

**Е. ЖУКОВ,**

доктор экономических наук, профессор, академик РАН

**СУДЬБА РОССИЙСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ  
НА ПУТИ К КРИТИЧЕСКОЙ ТОЧКЕ ОТСЧЕТА:  
2017 г. – ЧТО ДАЛЬШЕ?**

**А.И. Амосов. У России есть шанс до 2017 г.  
Что дальше — начало развития или конец  
цивилизации? М.: URSS, 2011.**

При знакомстве с оглавлением монографии обращает на себя внимание ее нестандартное построение. Работа разделена на три части. В свою очередь в каждой из частей заголовками выделены самостоятельные тематические подразделы, внутри которых подзаголовками обозначены узловые вопросы. Отдельные части существенно различаются по составу рассматриваемых проблем. Поэтому текст написан так, что можно читать отдельные части и подразделы в любом порядке и наборе, не рискуя пропустить какие-то пояснения, необходимые для понимания заинтересовавших читателя проблем.

В начале первой части книги автор излагает свою позицию по истории экономики и социальной сферы СССР. В данной главе анализируются ключевые события и явления, связанные с осуществлением советского проекта обновления великой российской цивилизации в СССР в период 1950 – 1980-х годов, когда наша страна лидировала по многим позициям в научно-технической и социально-политической сферах. Автору, на наш взгляд, удалось решить сложную проблему – показать не только факторы, обеспечившие бесспорные достижения советского периода, но и внутрисистемные

причины потери позиций, завоеванных нами за десятилетия жизни нескольких поколений. Сейчас достаточно публикаций, описывающих воздействие внешних сил на события конца 80-х — начала 90-х годов и участие в этих событиях конкретных лиц внутри страны. Не столь очевиден ответ на вопрос, почему в целом успешный советский общественный строй оказался беззащитным перед деструктивными действиями.

По мнению А.И. Амосова, это объясняется тем, что идеологическая и институциональная «матрица» нашего общественного устройства была не безупречной, наряду с «генами» созидания в ней содержались антисистемные элементы.

В следующей главе рассмотрены изменения в структуре экономики России в 1990 — 2009 гг. И здесь особенность авторского подхода состоит в нешаблонном объяснении конкретных негативных явлений 1992 — 2009 гг. Автор не ограничивается констатацией известных фактов нынешнего «позорного» состояния российской экономики и социальной сферы. В работе раскрываются причинно-следственные связи между деградацией структуры экономики и игнорированием выработанных мировой наукой и практикой положений о конкуренции и монополии, о равновесных ценах и т.д.

Читатели, которые хотели бы сразу получить ответы на вопросы о будущем России до 2020 г., могут начинать чтение книги с двух последних разделов первой части книги. Один из них посвящен долгосрочным целям правительства и крупного бизнеса, сформулированным в единственном официальном документе по долгосрочной социально-экономической стратегии России, а именно в правительственной «Концепции — 2020». Автор с сожалением констатирует: целевые показатели официальной долгосрочной стратегии не обеспечивают перехода от инерционного продолжения политики либерализации экономики, закрепляющего за российской экономикой «позорный» статус сырьевого придатка мирового рынка, к построению инновационной системы и к развитию.

В альтернативном сценарии А.И. Амосов выделяет 3 последовательные стадии долгосрочной стратегии. На первой стадии, по его мнению, требуется восстановить объемы производства в машиностроении, строительстве, сельском хозяйстве и в других отраслях до докризисного уровня, или до уровня, обеспечивающего расширенное воспроизводство во всех жизненно важных сферах, включая воспроизводство здоровых духовно и физически новых поколений. Темпы роста на стадии «восстановительного роста» обычно бывают высокими из-за низкой исходной базы. На следующей стадии продолжается модернизация технологического аппарата базовых отраслей, что обеспечивает расширение производства товаров и услуг. Именно эти процессы, по мнению автора, следует называть «экономическим ростом». По сравнению с восстановительным периодом темпы роста снижаются, но остаются достаточно высокими. Лишь после восстановления и наращивания объемов производства в базовых отраслях до уровня удовлетворения потребностей в жизненно важных товарах и услугах возможен переход на стадию развития. Во время последовательной модернизации экономики высокие темпы роста наблюдаются лишь в новых производствах, выполняющих роль кластеров распространения инноваций в экономике. В целом же темпы экономического роста на данной стадии развития снижаются, поскольку традиционных товаров и услуг уже производится достаточно.

При радикальном изменении социальной и экономической политики потребуется не менее 5 – 6 лет на восстановление и модернизацию машиностроения и других отраслей отечественной экономики. В этот период должны быть выполнены НИОКР, необходимые для новых технологий. Таким образом, начало стадии развития, при наилучшем ходе событий, не может наступить ранее 2017 г. Именно тогда у России объективно есть шанс приступить к динамичному развитию. Если этот шанс не будет использован, существующие негативные процессы ускорятся со всеми отрицательными последствиями.



Позиция автора, изложенная во второй части книги, состоит в следующем. Изменение социально-экономической политики начинается с правильного целеполагания. А оно, в свою очередь, связано с переходом от низменного смысла наживы любой ценой к высокому смыслу позитивного развития для личностей и для российского общества в целом. В работе на исторических материалах показано, что Россия может выйти из кризиса, только реализовав стратегию великой державы, ориентированную на высокие цели. Этому следует подчинить национальную идею и новую позитивную технико-экономическую, семейную, политическую идеологию. Интересный материал приведен в главе, посвященной исследованию общего уровня мышления в современной России.

В третью часть книги автор включил новые тексты по результатам исследования им проблем цивилизационного и научно-технического развития. О содержании данной части говорят следующие подзаголовки, которые мы для краткости даем без комментариев: «Споры о понятии “цивилизация”», «Наука и техника как составная часть цивилизационного развития», «Земледельческие цивилизации на пространствах Руси», «Кто пригласил Рюрика на княжение в Ладогу?», «Кто создал великую русскую цивилизацию?», «О вкладе «безымянных» крестьянских «династий» в создание русской цивилизации», «О судьбе советской и русской цивилизации», «Почему не подняли народ в защиту советской цивилизации?», «Вопрос о земле и интересах крестьян – носителей цивилизации», «Правда П.А. Столыпина и судьба русской цивилизации», «Лишение крестьян земли в СССР и последствия этого».

Монография представляет интерес для широкого круга читателей, интересующихся проблемами выхода России из системного кризиса, обретения необходимого престижа и гражданских прав честными предпринимателями, представителями научно-экспертного сообщества, творческими личностями массовых профессий – от врачей и учителей до квалифицированных рабочих и фермеров.

**А. СОБОЛЕВ,**

кандидат экономических наук, профессор

## ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ ФАКТОР В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РОССИИ

**Пространственный потенциал в стратегии  
социально-экономического развития России.**

Под ред. Л.В. Никифорова. М.: Институт экономики РАН, 2011.

Богатый природно-ресурсный потенциал России не вызывает сомнений. Между тем этот потенциал в обыденном сознании часто ассоциируется с географическими факторами: масштабностью территории, северо-восточным расположением, холодным климатом и, соответственно, трудностями, которые испытывает население России под давлением подобного богатства. Отрадным, правда, представляется наличие земельных, лесных и водных ресурсов, полезных ископаемых. Но и здесь свои проблемы — доступность этих ресурсов с течением времени усложняется, ресурсы истощаются. В постсоветский период подобные оценки российского пространственного потенциала стали появляться в российском обществе все чаще. В рецензируемой книге приводятся высказывания, звучащие примерно так: мы отдаем нашим необъятным просторам больше, чем мы получаем от них, — они как бы высасывают соки из организма страны, постоянно подталкивая ее на путь экстенсивного развития.

Авторы монографии не согласны с такой постановкой и опираются на ту огромную отечественную литературу, в которой российское пространство оценивается позитивно, а также на имеющийся опыт эффективного использования ресурсного и территориального потенциала в определенные

периоды отечественной истории, отмечая, правда, что такие периоды случались не часто.

Пространственный потенциал в монографии рассматривается как совокупность факторов, включающая наполненность территории рукотворными богатствами; населением с его историческим опытом, традициями и другими цивилизационными чертами – хозяйственной и поселенческой освоенностью. Важными в данном случае являются также фактический и необходимый уровень сохранения целостности территории страны, создаваемый хозяйственными, социальными, экономическими и иными общественными связями и их инфраструктурой; социо-культурные возможности геополитического и геоэкономического положения России.

Такое понимание российского пространства позволяет авторам, рассмотрев особенности пространственного потенциала современной России и характер его нерационального использования – структурные перекосы в освоении ресурсного и аграрного потенциалов, потери в человеческом потенциале, резкая территориальная и социально-экономическая дифференциация, сделать вывод о неудовлетворительном его состоянии. Действительно, рассмотренные в монографии несовершенства в организации российской территории, незавершенность федерализма, противоречивость расселенческой структуры, сдерживание становления необходимой для страны многоукладности, отсутствие комплексного подхода в целом к богатейшему пространственному потенциалу вызывают настоятельную необходимость разработки стратегии трансформации России.

Однако такой стратегии не только не существует, но даже не ставится задача ее разработки. Между тем, как справедливо отмечают авторы, такая стратегия необходима. Она предполагает не просто корректировку содержания, структуры приоритетов и иные принципы социально-экономической политики страны, но и требует изменения многих общественных отношений. В монографии показано, что реализуемая ныне социально-экономическая политика не учитывает как

внешние, так и внутренние потребности страны и большинства ее населения, игнорирует многообразие имеющихся в стране факторов развития.

Среди таких факторов в монографии названа необходимость учета происходящих перемен в системах общественного обустройства. Как свидетельствует проведенное исследование, в настоящее время становится очевидным, что в развитых и некоторых развивающихся странах постепенно, с большими противоречиями, но последовательно происходит переход от капитализма к разным вариантам посткапиталистических систем, материальной базой которых является постиндустриальная экономика. Россия же после краха в ней государственной плановой системы была направлена господствующими социально-политическими силами по пути быстрого насаждения в ней экономических и социальных основ капитализма. Результаты этого подробно описаны в монографии: господство олигархии, резкая социальная дифференциация населения, глубочайший системный кризис, охвативший все аспекты жизнедеятельности страны и народа. В этих условиях не только резко сократились возможности достижения экономикой постиндустриального уровня, но и практически началась ее деиндустриализация. Все это не позволяет эффективно реализовать другой фактор, имеющий для России стратегическое значение, — учет и использование многообразных особенностей страны в целях ее экономического и социального обновления. Практически учет специфики страны нашел выражение в известной ориентации внешнеэкономических связей на экспорт энергетических и других сырьевых ресурсов, которыми богата Россия.

В книге рассматриваются трудности проведения модернизации экономики, перехода на инновационный вариант развития, устранения перекосов в структуре хозяйства и внешнеэкономических связях, создания развитой производственной и социальной инфраструктуры отечественной экономики. Однако обозначенные приоритеты, повторяясь в официальных государственных документах из года в год,

в основном оказываются добрыми пожеланиями. Это обусловлено тем, что в нынешней социально-экономической политике отсутствует обоснованное центральное звено и предопределяемая им взаимоувязанная и структурированная цель действий, опирающаяся на соответствующие механизмы и институты.

В сложившейся ситуации, когда наблюдающиеся тенденции экономического и социального развития страны и их результаты принципиально расходятся с выявившимися социальными и экономическими целями и приоритетами, только стратегический поворот решит комплекс принципиальных задач. При этом авторы подчеркивают, что стратегический поворот — это не частные корректировки, а сложный, многоаспектный и комплексный процесс выработки стратегии, с учетом всех групп факторов, предопределяющих содержание, институты, способы и механизмы ее реализации.

С учетом этих обстоятельств обоснованный в монографии стратегический поворот предполагает решение следующих задач. Во-первых, последовательное преодоление нарастания явлений олигархизма в распределении общественного богатства, в структуре народного хозяйства и внешнеэкономических связей, в социальной дифференциации общества, в экономических и социальных отношениях в целом. Во-вторых, целенаправленный переход к учету и использованию всей совокупности ресурсных, естественно-природных, этнонациональных, исторических, социокультурных и иных особенностей России. В-третьих, ориентация на максимальную мобилизацию и введение в экономический оборот до сих пор мало и неэффективно используемых ресурсов, в том числе на местных и локальных уровнях. В связи с этим авторы монографии высказывают важную и плодотворную идею о том, что мобилизация подобных ресурсов поможет решить традиционную для России дилемму — выбор приоритетности накопления либо потребления, из-за которой, в конечном счете, эффективно не осуществляется ни то, ни другое.

Проведенный в монографии анализ различных особенностей России подтверждает основной вывод авторов, заключающийся в том, что главным опорным звеном в стратегии развития является достижение рационального освоения, организации и использования пространственного потенциала страны, понимаемого как единство всех территориально структурированных составляющих ее общего потенциала. На наш взгляд, рецензируемая монография ликвидирует серьезный пробел в современной научной литературе по стратегическим проблемам пространственного развития России.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY

**N. Smorodinscay,**

Candidate of economic science,

Head of the sector of the growth poles

and special economic zones of the Institute of Economics

ORGANIZATION OF THE SPECIAL ECONOMIC ZONES  
IN THE WORLD AND THE RUSSIAN PRACTICE:  
CONCEPTUAL ASPECTS

The paper describes policy approaches to building special economic zones in national economies during the last 20 years, drawing particular attention to zones organized in the form of industrial parks. It submits several classifications that help to arrange the variety of preferential regimes in the world and Russian practice. In some advanced economies, the traditional customs enclaves are actively replaced by a new, post-industrial generation of zones aimed at cultivating regional clusters. In the light of this tendency, the author analyses failures in current Russian policy for special zones and proposes the direction of its modification.

**Keywords:** *special economic zones, industrial and technological parks, regional clusters, new industrial policy, modernization.*

**T. Leonova,**

Candidate of economic science,  
Docent of the State University of Management

#### INTERNATIONAL EXPERIENCE OF INNOVATIVE CITY CREATION: SUCCESS STORIES AND IMPLICATIONS FOR RUSSIA

Creating innovative city of Skolkovo is the basis of national innovation system in Russia. The article reviewed the world experience of innovative city (Silicon Valley) and defined its development prospects in Russia.

**Keywords:** *Silicon Valley, innovative city of Skolkovo, national innovation system, innovation, economic development, knowledge economy, new technologies.*

**A. Arkhipov,**

Doctor of economic sciences, professor,  
Institute of Economics of the Russian Academy of sciences

**I. Shatskaya,**

Candidate of economic sciences, docent,  
Institute of Economics of the Russian Academy of sciences

#### THE SOCIAL INDICATOR OF THE INVESTMENT APPEAL FOR THE STATE AND BUSINESS

Investment appeal of the state is defined by investment activity of its enterprises. One of criteria of investment activity for business is its social appeal. The authors offer the characteristic of criteria of social appeal for the enterprises in Russia. The special attention is given to criterion of corporate social responsibility.

**Keywords:** *investment appeal, corporate social responsibility, working conditions, the organization and payment, a social infrastructure.*

**N. Rayskaya,**

Candidate of economic science,  
Leading researcher of the Institute of Economics



**Ya. Sergienko,**

Doctor of economic science,  
Leading researcher of the Institute of Economics

**A. Frenkel,**

Doctor of economic science,  
Head of the Center of the Institute of Economics

#### TRENDS IN CONTEMPORARY RUSSIA'S ECONOMIC DEVELOPMENT

The article analyzes the prevailing economic trend in Russia; examines the dynamics and relationships of macroeconomic indicators; assesses the economic conjuncture; indicates possible changes in the quality of economic growth.

**Key words:** *trends, production, demand, economic situation, growth, competitiveness.*

**V. Andreev,**

Post-graduate student of  
the Financial University under  
the Government of the Russian Federation

#### METHODOLOGICAL ASPECTS OF STRATEGY OF STAGE-BY-STAGE FINANCING OF R&D PROJECTS

In the given article various strategies of financing of R&D projects are considered and the algorithm of strategy of their stage-by-stage financing is presented. The method of an integrated stage-by-stage valuation of R&D projects is offered on the basis of the Discounted Cash Flow, Decision Tree and Real Options methods.

**Keywords:** *innovation, R&D project, stage-by-stage financing, financing strategy, Discounted Cash Flow, Decision Tree, Real Options.*

**Yu. Emelyanov,**

CIO of the International SII of the management problem

## PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP IN THE AIR-INDUSTRY IN EU

The article is analyzed the main trends in the development of public-private partnership in one of the priority industries of the European Union - the aircraft industry. The basic steps for creating and developing a global leader in the industry of European aviation, defense and aerospace company EADS, was created by France, Germany and Spain in 1970, and the relationship of this company with the Russian aircraft industry.

**Keywords:** *public-private partnership, the European space and defense concern, the Russian United Aircraft Building Corporation.*

**P. SITNIKOV,**  
Candidate of economic sciences

## COMPLEX ESTIMATION OF REFORMING INFRASTRUCTURE INDUSTRIES IN RUSSIA

The paper includes a complex way for estimation of process and results of structural reform which take place in infrastructure industries in Russia. Forthcoming and spontaneous problems are analyzed in process of reforming. Besides, the author formulates recommendations for solving these problems.

**Keywords:** *reforming, increasing of efficiency, power industry, railway transport, gas industry.*

**A. Kuznetsov,**  
Post-graduate student of the Institute of Economics

## THE ROLE OF CONFLICT IN THE CREATION OF NEW KNOWLEDGE IN ORGANISATIONS

New knowledge creation is one of the key strategic capabilities of a modern company. However, the modern management science and practice still struggle to manage this process

and organizational knowledge as a whole. Due to its complexity organizational knowledge cannot be directly influenced. That is why it is reasonable to study the dependencies between the conflict and knowledge in the organizations trying to influence the knowledge creation process indirectly through conflict.

**Keywords:** *conflict, knowledge management.*

**O. Bashkirova,**

Post-graduate student of the State management university

#### THE ROLE OF THE ORGANIZATIONAL CAPITAL IN THE STRUCTURE OF MANAGEMENT OF MODERN CORPORATION

The increasing the role of intellectual capital in the production process in the new economy has caused significant changes in management science. The need to manage intangible resources of the company is reflected in the allocation of the concept of “organizational capital”. The article examines the main approaches to defining this complex concept, and its role in enhancing the adaptive capacity of the corporation.

**Keywords:** *intellectual capital, organizational capital, innovation matrix, the cognitive system of organization, the networking.*

#### DEVELOPMENT STRATEGY OF THE RUSSIAN AGRICULTURE

**I. Buzdalov,**

Academician of RAAS,

Senior Researcher of the Institute of Economics

#### THE RUSSIAN AGRICULTURE DESPITE THE GLOBAL WORLD ECONOMIC PROCESS

The author of the critically evaluated carried out in Russia's agrarian policy. It is analyzed the historical, ideological and practical roots of the negative consequences of "transfer" as the cause of backwardness of agriculture and the overall imbalance in the economy. It is substantiated the direction of overcoming these effects and considered the macroeconomic conditions of systemic modernization of Russian agriculture and its inclusion in the modern world the global processes of socio-economic development.

**Keywords:** *agrarian policy, priority for agriculture, modernization, the world's agro-food system, the WTO.*

**A. Kazannikov,**

candidate of economic science,

Head of planning department of VTB Factoring

#### ABOUT OPTIMAL DEVELOPMENT STRATEGY OF RUSSIAN AIC IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The article discusses options for agricultural development strategy in Russia. The author dwells on the inertia, the evolutionary and revolutionary scenarios. It is proved that the optimal strategy in the context of globalization should include elements of the all these scenarios.

**Keywords:** *optimal strategy, Russian agricultural sector, modernization and globalization.*

### ECONOMICS OF THE CULTURE

**V. Muzychuk,**

Candidate of economic science,

Head of department of the Institute of Economics

#### THE DEVELOPMENT OF CULTURAL SECTOR IN RUSSIA IN THE CONTEXT OF BUDGET REFORM

The article is devoted to major trends of development of the cultural sector in the context of the ongoing budget reform in Russia. The author focuses on the need for state support for culture and arts, as public expenditures on culture are investments in human capital, investments in the country's future. The article provides an overview of the main directions of socio-economic transformation of the cultural sector under the budget reform.

**Keywords:** *culture, cultural sector, national cultural policy, budget reform.*

**M. Mateckay,**

Candidate of economic science,

Docent of the School of Economics – St. Petersburg

CREATIVE INDUSTRY: PERSPECTIVES

ON THE SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATION

The concept of the creative industries has given researchers in cultural economics new impulse and direction. The paper investigates the uptake of the creative industries and creativity as the phenomenon of new economy. Three main questions are presented: (1) to determine the direction of change in science and cultural policies raised by the concept of creative and cultural industries in terms of the creative economy (2) to determine the role of creative industries in innovation processes (3) to clarify the definition of “creativity” and show its link with the concept of cultural and human capital.

**Keywords:** *creative and cultural industries, creativity, innovation.*

## IMPROVEMENT OF THE TAX SYSTEM

**V. Panskov,**

Doctor of economic science,

Professor of the Financial University under the Government of the RF

## THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN TAX SYSTEM TO IMPROVE THE INVESTMENT CLIMATE

Creating a favorable investment climate requires that the tax system fulfill two essential conditions: a comfortable tax burden on the economy and stability of tax legislation. The author, analyzing compliance with these conditions in the Russian tax system concludes that its inability to stimulate involvement in the Russian economy, foreign and domestic investment. Suggests ways to reduce tax burden and ensure the stability of the Russian tax system.

**Keywords:** *investment climate, foreign investment, the Tax Code, the tax burden, stable tax system, tax reform, the “grandfather clause”.*

### **V. Pavlov,**

Doctor of economic science, professor,  
Senior Researcher of the Institute of Economics

## INNOVATIVE PARADIGM OF THE TAX SYSTEM

The article explains the advantage of the Innovative Paradigms of the tax system. Its effectiveness is confirmed by experimental calculations, and the advantage to explain flexibility, minimization of initial information and tax administration.

**Keywords:** *innovation paradigm, the tax system, macro budgeting options, economic rent, energy rents, quas.*

### **M. Berezin,**

Candidate of economic science,  
Head of Tax and Taxation Department  
of the Moscow Socio-economic Institute

## MODERN THEORY OF PROPERTY TAXATION

The article presents the theoretical development of property taxation are justified reasons for the emergence and preservation

of property taxation, identified the benefits that predetermine the central objects of tangible property in the taxable objects.

**Keywords:** *theory of property taxation, tax, property, income, intangible assets, real estate.*

## HISTORY OF THE ECONOMIC THOUGHT

**E. Sobolev,**

Doctor of economic science,  
Leading researcher of the Institute of Economics

### THE EARLY EURASIANISM: THE ORIGINS OF THE CONCEPT AND ITS CONTRADICTIONS

The article discusses the historical context of the Eurasian ideology in Russia in the 20-ies of the last century, reveals the concept of civilization identity, and analyzes the features of the Eurasian approach in economics, studied Eurasian version of the mixed economy.

**Keywords:** *civilization approach, a Eurasian ethnic group, economic systems, labor mentality, mixed economy.*

**N. Sychev,**

Doctor of economic science, professor,  
Leading researcher of the Institute of economics

### THE DUAL NATURE OF THE GOODS: TO THE SOURCES OF THE MATTER

The issue is investigated the problem of the dual nature of the goods delivered by ancient thinkers. It is disclosed theoretical approaches to this problem which served as the starting point of the labor theory of value.

**Keywords:** *commodity, value, use-value, exchange value, rarity, utility cost.*

**I. Archipkin,**

Doctor of economic science,  
Professor of the Irkutsk State University

**I. Karavaeva,**

Doctor of economic science, professor,  
Senior researcher of the Institute of Economics

## THE ORIGINS OF NATIVE THEORY OF LOCAL FINANCE

The article is investigated the formation of the theory of local finance and local taxation in the Russian economic literature of the second half of the nineteenth and early twentieth century's. It is introduced into the modern scientific revolution archival documents of the Economic Department of the Ministry of Finance of the Russian Empire, 1906 - 1912 years "according to territorial social system."

**Keywords:** *local government, district council, local finances, local taxes, local taxes and duties.*

## MODERNIZATION OF THE FINANCIAL AREAS

**T. Lehanova,**

Deputy executive director of the Fund «The Institute of Post-crisis world»

**E. Shipova,**

Executive director of the Fund «The Institute of Post-crisis world»

OPPORTUNITIES IN MOSCOW AS A FINANCIAL CENTRE  
IN THE WORLD CRISIS

To Moscow received status as an international financial center, besides the obvious - the economic and financial - is necessary to solve a series of political, social and image problems. Fund "Institute of Post-Crisis World" offers a series of steps that will help address these issues.

**Keywords:** *international financial center, a multiple world, initiatives, the Institute of Post-crisis world, global expertise.*



**A. Kirov,**

Candidate of economic sciences,  
Deputy Head of the federal Taxation Service  
Directorate for Nizhniy Novgorod region

#### FINANCIAL STABILITY MANAGEMENT IN CONTEXT OF CONTROLLING FIRM ACTIVITY RESULTS

With a system approach the present work formulates the basis of firm financial stability management from the point of view of result management theory, reveals in complex aims, financial tasks and criteria of firm activity efficiency, points out indexes of internal and external factors influencing financial stability of the firm, as well as determines the role and functions of inner financial controlling as instrument of realizing the strategy of saving financial stability of the firm.

**Keywords:** *financial stability, results, profit, factors, financial controlling.*

**T. Rzhetskaya,**

Candidate of economic science

#### REGULATION OF BALANCED BUDGET BASED ON SOCIAL AND INVESTMENT PRIORITIES

The article is considered the basics of forming goals and objectives of the interaction of fiscal and social policies and their impact on fiscal balance. Revealed the social and investment function of the federal budget. It is analyzed model of mixed economy and changes in cost ratios.

**Keywords:** *innovation development, Human Development Index, "Russian model" of the mixed economy.*

**M. Korolyov,**

Candidate of economic sciences

#### THE ECONOMIC MECHANISM OF FIRM PROTECTION: STRUCTURE AND ALGORITHM OF FUNCTIONING

The author offers the model of the economic mechanism of firm protection. The given model includes a number of stages of passage and is based on the indicators testifying to infringement of economic safety of firm.

**Keywords:** *safety, stability threat, economic mechanism of protection, extreme influence of environment.*

**S. Frumina,**

Candidate of economic science,

Docent of the All-Russian State Tax Academy under  
the Ministry of finance of RF

DEVELOPMENT OF INSURANCE CREDIT RISKS

The article discusses the possible scheme of insurance of credit risks, stand their strengths and weaknesses. It is focused attention on the possibility of establishing a mutual insurance company, which will distribute credit risks among the participants and to reduce financial losses.

**Keywords:** *insurance, credit risk, mutual insurance companies, commercial banks, distressed debt.*

**K. Shevchenko,**

Post-graduate student of the Moscow Financial and Law Academy

FORMATION SECURITY: HOW TO REDUCE THE CREDIT RISKS?

The article deals with information security in banks. Substantiated that information security - is at least 60% of the elaborate system of organizational and technical measures, and only then all sorts of products to support information security.

**Keywords:** *information technology (IT), security, security in IT, security in banks, IT in banks.*

## THE INTER-REGIONAL ECONOMIC COOPERATION

**V. Rostanets,**

Doctor of Economic Science, professor,  
Deputy director of Institute of regional economic researches

**A. Topilin,**

Doctor of Economic Science, professor,  
Deputy head of the center of Institute of macroeconomic  
researches

### METHODICAL BASES OF FORMATION OF A COMPLEX INFRASTRUCTURE OF INTER-REGIONAL ECONOMIC COOPERATION

The article suggests approaches to creating an integrated infrastructure of interregional economic relations in modernizing the Russian economy and the deepening of regional integration processes. It is justified by the need to address infrastructure in the form of two interrelated but qualitatively distinct components: infrastructure, implementation and management infrastructure of economic cooperation between regions.

**Keywords:** *region, inter-regional economic cooperation, integrated approach principles, economic space, an infrastructure of inter-regional communications.*

**S. Kozlova,**

Candidate of economic science,  
Leading researcher of the Institute of Economics

### LAND CADASTRAL APPRAISAL IN RUSSIA: THE MAIN DRIFT

The article analyzed the methodological basis of cadastral valuation of land in Russia. It is shown the results of comparative analysis of sales of land to land and market assessment and the directions of development of land valuation in Russia.

**Keywords:** *land valuation, land registry, the land market.*

**K. Ushnurtseva,**

Senior teacher of National Research  
Technological University "MISiS"

**THE FORMATION OF THE REGIONAL CONTROL SYSTEM  
FOR RATIONAL LAND TENURE IN CITIES**

The paper is devoted to economic justification of a role of an effective utilization of the state ground resources in system of complex development of cities. The research urgency consists in necessity of inclusion of an approach for regional system of rational land tenure in cities as well as the necessity of increase of economic potential for their territory.

**Keywords:** *region, city, social and economic development of territories.*

**A. Korolenko,**

Post-graduate student of the CSPF

**ANALYSIS OF REORGANIZATION OF URBAN  
INDUSTRIAL AREAS IN THE SYSTEMS OF REGIONAL  
PLANNING IN FOREIGN COUNTRIES**

The article discusses the features of the reorganization of industrial areas, depending on the types of systems of spatial planning and urban development around the world.

**Keywords:** *reorganization of the industrial areas, land use planning.*

**B. Petuhov,**

Post-graduate student of the Russian State Tax Academy  
of the Ministry of Finance of RF

**ECONOMIC AND SOCIAL ASPECTS OF GARDENING  
PARTNERSHIPS**

The article deals with economic and social aspects of land use in the horticultural associations. The basic performance

statistics gardening companies in the period from 1990 to 2010, the results of the implementation program “Development of horticulture, gardening and dacha non-profit associations residents of St. Petersburg for 2003-2010”.

**Keywords:** *gardening partnerships, the economic aspect, social aspects, the target program, the law on agrarian policy of the state, the agriculture.*

## КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ

**Н. Смородинская**, кандидат экономических наук, зав. сектором новых институтов внешнеэкономической политики Института экономики РАН  
e-mail: smorodinskaya@gmail.com

**Т. Леонова**, кандидат экономических наук, доцент Государственного университета управления  
e-mail: deryabina@transecon.ru

**А. Архипов**, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН  
e-mail: aiarchipov@mail.ru

**И. Шацкая**, научный сотрудник Института экономики РАН, кандидат экономических наук, доцент  
e-mail: allllias@mail.ru

**Н. Райская**, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН  
e-mail: ie\_901@inecon.ru

**Я. Сергиенко**, доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН  
e-mail: ie\_901@inecon.ru

**А. Френкель**, доктор экономических наук, заведующий  
Центром Института экономики РАН

e-mail: ie\_901@inecon.ru

**В. Андреев**, аспирант ФГОБУ ФПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

e-mail: andr-vlad@yandex.ru

**Ю. Емельянов**, *генеральный директор Международного НИИ проблем управления*

e-mail: emelyanov@sec-ras.com

**П. Ситников**, кандидат экономических наук

e-mail: pavlik22@list.ru

**А. Кузнецов**, аспирант Института экономики РАН

e-mail: kuzyshkin@mail.ru

**О. Башкирова**, аспирантка Государственного университета управления

e-mail: deryabina@transecon.ru

**И. Буздалов**, академик РАСХН, главный научный сотрудник Института экономики РАН

e-mail: tamara.buzdalova@yandex.ru

**А. Казанников**, кандидат экономических наук, начальник отдела планирования ВТБ Факторинг

e-mail: AAKazannikov@vtbf.ru

**В. Музычук**, кандидат экономических наук, зав. сектором Института экономики РАН

e-mail: v-muzychuk@yandex.ru

**М. Матецкая**, кандидат экономических наук, доцент НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург

e-mail: v-muzychuk@yandex.ru

**В. Пансков**, доктор экономических наук, профессор  
Финансового университета при Правительстве Российской  
Федерации  
e-mail: 5868116@mail.ru

**В. Павлов**, доктор экономических наук, профессор, глав-  
ный научный сотрудник Института экономики РАН  
e-mail: ikaravaeva30@yandex.ru

**М. Березин**, кандидат экономических наук, Заведующий  
кафедрой налогов и налогообложения Московского  
социально-экономического института  
e-mail: berezinm@yandex.ru>

**Э. Соболев**, доктор экономических наук, ведущий науч-  
ный сотрудник Института экономики РАН  
e-mail: irasobol@gmail.com

**Н. Сычёв**, доктор экономических наук, профессор, веду-  
щий научный сотрудник Института экономики РАН  
e-mail: ikaravaeva30@yandex.ru

**И. Архипкин**, доктор экономических наук, профессор  
Иркутского государственного университета  
e-mail: arhipk@inbox.ru

**И. Караваяева**, доктор экономических наук, профессор,  
главный научный сотрудник Института экономики РАН  
e-mail: ikaravaeva30@yandex.ru

**Т. Колпакова**, кандидат экономических наук, профессор  
кафедры экономического анализа и финансового менеджмен-  
та Российского государственного торгово-экономического  
университета  
e-mail: ikaravaeva30@yandex.ru



**Т. Леханова**, заместитель исполнительного директора  
Фонда «Институт посткризисного мира»  
e-mail: lekhanova@postcrisisworld.org

**Е. Шипова**, исполнительный директор Фонда «Институт  
посткризисного мира»  
e-mail: lekhanova@postcrisisworld.org

**А. Киров**, кандидат экономических наук, заместитель  
руководителя Управления Федеральной налоговой службы по  
Нижегородской области  
e-mail: ztsnn@mail.ru

**Т. Ржевская**, кандидат экономических наук, Зам. руко-  
водителя департамента Минпромэнерго  
e-mail: ikaravaeva30@yandex.ru

**М. Королёв**, кандидат экономических наук  
e-mail: volk@globez.ru

**С. Фрумина**, кандидат экономических наук, доцент  
Всероссийской государственной налоговой академии  
Министерства финансов РФ  
e-mail: frumina@mail.ru

**В. Ростанец**, доктор экономических наук, профес-  
сор, зам. директора Института региональных экономических  
исследований  
e-mail: rostanets@mail.ru

**А. Топилин**, доктор экономических наук, профес-  
сор, заместитель руководителя научного центра Института  
макрэкономических исследований  
e-mail: rostanets@mail.ru

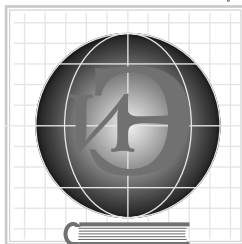
**С. Козлова**, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН  
e-mail: ksv877@mail.ru

**К. Ушнурцева**, ст. преподаватель Национального исследовательского технологического университета «Московский институт стали и сплавов»  
e-mail: nabi926@mail.ru>

**А. Короленко**, аспирантка Совета по изучению производительных сил РАН  
e-mail: aar12@rambler.ru> ,

**Б. Петухов**, аспирант Всероссийской государственной налоговой академии Минфина РФ  
e-mail: petukhov2004@bk.ru> ,

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: [print@inecon.ru](mailto:print@inecon.ru)

Сайт: [www.inecon.ru](http://www.inecon.ru)

*Научный журнал*

**Вестник Института экономики РАН**  
**№ 2, 2011**

Дизайн серии – Валериус В.Е., Ахмеджанова В.А.

Редактор –

Компьютерная верстка – Сухомлинов А.Р.

Подписано в печать 2011.

Заказ № . Тираж 1000 экз. Объем 21 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭРАН