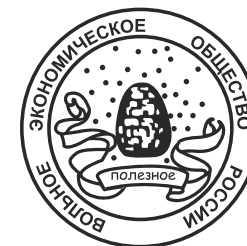


ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ
159

ТОМ СТО ПЯТЬДЕСЯТ ДЕВЯТЫЙ

МОСКВА
№ 3/2012

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ СТО ПЯТЬДЕСЯТ ДЕВЯТЫЙ

МОСКВА
№ 3/2012

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России

Научные труды ВЭО России

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ

ТОМ СТО ПЯТЬДЕСЯТ ДЕВЯТЫЙ

МОСКВА
№3/2012

С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих научных журналов и изданий», выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

© Вольное экономическое общество России, 2012
ISBN 978-5-94160-138-7
ISSN 2072-2060

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ** Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, доктор экономических наук, профессор
- И.В. ВОРОНОВА** Член Президиума Вольного экономического общества России, генеральный советник Международного Союза экономистов, кандидат экономических наук, профессор
- В.В. ИВАНТЕР** Член Президиума Вольного экономического общества России, директор Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ** Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, академик РАЕН, доктор экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, профессор
- Р.И. ПЛОТНИКОВА** Член Президиума Вольного экономического общества России, генеральный советник Международного Союза экономистов, заслуженный экономист Российской Федерации, профессор
- В.А. РАЕВСКИЙ** Член Президиума Вольного экономического общества России, советник Международного консультативно-правового центра по налогообложению, доктор экономических наук, профессор
- М.А. РАТНИКОВА** Член Президиума Вольного экономического общества России, директор Международного Союза экономистов
- Д.Е. СОРОКИН** Член Президиума Вольного экономического общества России, первый заместитель директора Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор
- Ю.В. ЯКУТИН** Вице-президент Вольного экономического общества России, научный руководитель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

**Абалкинские чтения:
круглый стол «Экономический рост России» по теме
«Национальный человеческий потенциал России:
проблемы и решения»**

(Стенограмма)

Д.Е. Сорокин (<i>вступительное слово</i>)	12
С.В. Калашников	14
В.Н. Бобков	30
Ю.В. Якутин	36
П.А. Пожигайло	43
Р.И. Хасбулатов	48
С.М. Васин	54
Н.Н. Тютюрюков	58
Г.Н. Цаголов	65
М.А. Коробейников	81
Л.Н. Усенко	91
С.В. Калашников (<i>заключительное слово</i>)	101
Д.Е. Сорокин (<i>заключительное слово</i>)	104

Проблемы дня

Е.А. Коновалова

Классификация рисков современной производственной системы	108
--	-----

И.Ю. Ленькова Факторы, влияющие на эффективность банковской деятельности.....	120
Д.В. Лихачев Особенности внедрения и использования системы электронного документооборота.....	134
В.В. Портных Обоснование принципов и структуры стратегического планирования Компании.....	146
Г.В. Сахаров, В.В. Чирятьев Механизм принятия стратегических решений в бизнес-планировании	159
В.Н. Ульянов Анализ эффективности закупок для государственных нужд.....	169
Ю.А. Чернегов, А.А. Грабский, А.В. Бобина Технико-экономическая оценка использования гироскопических измельчителей для добычи алмазов.....	180
Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных трудов ВЭО России	193







АБАЛКИНСКИЕ ЧТЕНИЯ:

КРУГЛЫЙ СТОЛ
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ»
ПО ТЕМЕ
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ
ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ:
ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ»

(Стенограмма)

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Д.Е. СОРОКИН,

*член Президиума ВЭО России, председатель
Научно-практического совета ВЭО России,
первый заместитель директора Института экономики
РАН, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

Прежде чем начать круглый стол, хочу отметить, что серебряная медаль, которую мы сегодня вручали, является точной копией той, которая вручалась с основания ВЭО, и это единственная награда общественной организации, которая Геральдическим советом при Президенте Российской Федерации внесена в реестр государственных наград. Поэтому, уважаемые лауреаты, в соответствующих местах анкеты личных листков по учету кадров я прошу внести соответствующие изменения. Так что это не просто общественная награда, не только историческая ценность, но это и признание государства.

А теперь мы переходим к нашему круглому столу.

Напоминаю о порядке ведения: основной выступающий, остальные 10 минут независимо от степеней и званий.

Теперь о содержании сегодняшнего круглого стола. Откровенно говоря, я очень долго размышлял, советовался с товарищами, с коллегами, кого на этот круглый стол пригласить стартовым докладчиком. На сегодняшнем круглом столе мы будем обсуждать проблемы человеческого потенциала России, что, на мой взгляд, несколько шире, чем понятие человеческого капитала. Специалистов по различным областям в этой сфере достаточно много. Но в данном случае нужен был человек, который в своем выступлении раскроет не какую-то одну узкую сторону,

важную, может быть, а охарактеризует именно проблему как целостную.

Это была достаточно трудная задача. И вот тогда, я уже говорил об этом Сергею Вячеславовичу Калашникову, я вспомнил, что много лет назад, я только-только стал зам. директора Института экономики, Абалкин Леонид Иванович познакомил меня на одной из конференций по трудовому потенциалу с Сергеем Вячеславовичем. И с тех пор у нас с ним сложились контакты и отношения. И хотя сегодня Сергей Вячеславович, будучи председателем комитета Государственной думы по охране здоровья, представляет только одно, на мой взгляд, важнейшее направление в проблеме развития человеческого потенциала, но его и трудовой, и научный путь позволяют ему, на мой взгляд – дальше уже вы будете судить, насколько мой взгляд был правильный, – выступить с этим нашим стартовым начинанием. Вот с этого я начинаю и предоставляю слово доктору экономических наук, профессору Сергею Вячеславовичу Калашникову.

И еще. Я понимаю, что проблем в этой сфере – острых, кричащих – очень много, больше, чем нас, здесь сидящих в зале, это уж точно. Тем не менее я попросил бы тех, кто захочет выступить, сосредоточиться не столько на критике существующего положения дел, сколько на вопросе о том, а что делать. Сегодня вот это главный вопрос: какие меры неотложные? Какие меры стратегического характера?

Спасибо. Пожалуйста, Сергей Вячеславович.

С.В. КАЛАШНИКОВ,

*председатель Комитета Государственной думы ФС РФ
по охране здоровья, д.э.н., профессор*

Добрый день, уважаемые коллеги! Я должен вас поблагодарить за ту высокую честь, которую Вольное экономическое общество предоставило мне, дав возможность выступить перед такой высокой аудиторией.

В моем докладе главный акцент будет сделан на ситуации в России и специфике российской экономики, но я все-таки считаю, что без некоторых теоретических формулировок нам не обойтись, что нет более запутанного на сегодняшний день и в экономике, и в политике вопроса, чем вопрос о наших представлениях об инновационном развитии экономики и собственно человеческом капитале, и экономической категории, которая возникла еще в XVII веке, но до сих пор определенного места в классической и неоклассической экономике не нашла.

Коллеги, мы живем в абсолютно новой реальности. Понятно, что нам не очень заметны изменения, которые происходят вокруг нас. Однако нужно понимать, что мы сейчас живем совсем не в той системе, в которой жили еще лет 15–20 назад. Приведу только одну цифру, которая меня лично поражает. В iTunes (всем известная информационная система iPad и iPhone) ежемесячно загружается объем информации, равный объему информации, которая возникла на Земле за предыдущие 60 лет. Каждый месяц! Мы можем на это закрывать глаза, мы можем не пользоваться iTunes и вообще не иметь iPad и iPhone, но удвоение скорости производства информации в 750 раз – это сегодняшняя действительность. Конечно, это специфическая информация, она не всегда несет соответствующую

смысловую нагрузку, но она существует, она в нашем окружающем мире.

Вторая позиция – это глобализация. Вы прекрасно понимаете, что это та объективная реальность, которую сейчас никто игнорировать не может. Просто она существует в любой стране, какой бы далекой от экономических и политических центров Земли она ни была. Унификация социальных стандартов, новая структура международной кооперации, новая система распределения технологий, новые нормативы, в том числе и нормативы труда, – это все, от чего не убежишь.

Переход экономики на инновационный характер развития. То, о чем много говорят, но каждый вкладывает свое. На сегодняшний день есть реальность, которая заключается в следующем. Традиционная индустриальная экономика испытывает трудности при выбросе на рынок товаров и услуг, которые являются привлекательными для человека как новые. Нет, мы все хотим одеваться, есть, пить – это традиционные услуги и товары. Но экономика всегда держалась на том, что появлялись различные новые продукты. И вот индустриальная экономика их исчерпала. И возникла необходимость выбрасывать на рынок такие необычные услуги и товары, которых до этого не было. В частности, загрузка из того же iTunes – это как раз прекрасный пример того, какого рода потребности на сегодняшний день являются актуальными.

С другой стороны, наука действительно пришла к тому, что появилась возможность в качестве продукта выбрасывать не товары и услуги, а информацию, технологии. И это на сегодняшний день самый главный товар, который пользуется спросом на экономическом пространстве. Инновационная экономика – это создание инновационных продуктов, связанных с удовлетворением новых потреб-

ностей людей через новые технологии. Понятно, это потребовало совершенно иного производства, информационного производства. Мы уже обрабатываем не вещество, а информацию и выдаем в качестве продукта тоже определенную информацию.

Естественно, что это повлекло изменение характера труда. Понятно, что это не ручной труд, и не машинный труд, и даже не индустриальный труд. Это уже труд творческий. Современный гипотетический рабочий в новой технологии – это не человек-оператор, которым мы гордились, когда говорили о машинном труде и об индустриальном производстве. На сегодняшний день с определенными допущениями можно сказать, что современный рабочий – это творец, тот, кто перерабатывает информацию и выдает ее в виде рыночного продукта. Естественно, что это меняет организацию труда. В частности, это проявляется в том, что нет необходимости ходить на работу. Появились колоссальные возможности для новых форм занятости, которых, кстати, в Трудовом кодексе нет: дистанционная занятость, частичная занятость, заемный труд и т.д. Это то, чего в кодексе нет, но то, что в жизни с каждым годом увеличивается и увеличивается.

Появилась возможность совершенно иного совмещения труда и досуга, если вернуться к К. Марксу. На сегодняшний день границы между трудом и досугом для творческого человека просто-напросто нет: отдыхая работаю, работая отдыхаю. Но это же требует совершенно других подходов к регулированию этой трудовой деятельности и к ее соответствующему организационному и мотивационному обеспечению.

Изменилась сама структура мотивации. Творчеством из-под палки, тем более в крепостных условиях, в феодальных условиях заниматься затруднительно. Это свободный человек, ориентированный прежде всего на соци-

альную мотивацию своего труда. И даже материальные стимулы, они уже тоже определенным образом меняются.

Еще один важнейший фактор – появление совершенно новых рыночных товаров в виде нерегулируемых традиционным рынком услуг. Я напомним вам небезызвестную аксиому Бьюкенена, который вслед за Викселлем, еще сто лет назад это сказал, что «если полезность для каждого отдельного человека равна нулю, то совокупная полезность для всех членов общества будет равна нулю, и ничему другому». Это, казалось, всегда было непререкаемой истиной: если это никому не надо, так почему это должно быть нужно обществу? А оказывается, что обществу нужно то, что конкретным человеком не воспринимается как полезность. Например, это большинство экологических характеристик. Все хотели бы жить в хороших условиях, но если поставить человека перед проблемой платить или не платить за качественный воздух, то вы можете себе представить, какой поднимется шум, если собирать налоги за воздух. И человек не собирается и не будет платить. То же самое, например, относится к предупреждению техногенных и природных катастроф. Никто не хотел бы лично платить за предотвращение этих явлений. Это же относится, кстати, и к обязательному социальному страхованию. Почему оно и обязательное, принудительное. Индивидуально человек до определенного уровня зарплаты не будет ориентирован на долгосрочное обеспечение безопасности своей жизни.

С другой стороны, в развитых странах услуги достигают 70% от всего товарооборота, растут так называемые социальные услуги. Я приведу пример из медицинских услуг. Когда человек платит врачу, он не знает, что он покупает. Нет характеристик качества, нет заданного результата. Вместо целостной, индивидуальной деятельности врача, за что платили раньше, в рамках модели ценообразования через потреби-

тельский спрос, мы платим за набор разрозненных услуг. На сегодняшний день существуют какие-то искусственные структуры ценообразования, которые никакого отношения к рыночным отношениям собственно не имеют.

Рынок, когда мы покупаем большинство социальных услуг, не работает. То есть все те теории, на которых рынок работает последние 200 лет, на сегодняшний день исчезают. Потому что нельзя под рынок подвести то, не знаю что, не знаю, как меряется, и не знаю, с каким эффектом. Но я плачу.

Появились новые исходя из этого подходы. Например, МОТ сейчас провозгласил, что не всякий труд ценен, а ценен только достойный труд. И могу сказать больше: в наших исследованиях показано, что то, что попадает под категорию достойного труда, является важнейшей характеристикой, которую творческие работники рассматривают как мотивирующую характеристику.

Появилась еще одна реальность – это бедность работающих. Вы помните начало 90-х годов, когда любимая сказка была о том, что мы не будем давать вам хлеб, мы вам дадим удочку – и ловите рыбу. Коллеги, на сегодняшний день идея, что если человек работает, то он не может быть бедным, перестала работать практически во всех странах. Человек может работать и не обеспечивать воспроизводство рабочей силы.

Старение населения во всем мире. Это колоссальная сегодняшняя проблема, которая деформирует рынок труда и деформирует всю систему социальной защиты.

Рост дифференциации качества жизни. Если раньше в рамках той или иной страны, или социальной страты, или класса можно было найти унифицированные характеристики качества жизни, то на сегодняшний день происходит мощнейшая поляризация – как живут бедные и как живут относительно богатые.

Рост дифференциации оплаты труда. Возникла проблема, а за что нам вообще платить людям. Помните старый анекдот: «Рубль за то, что ударил, и 99 рублей за то, что знал, где ударить». Так вот на сегодняшний день происходит колоссальная дифференциация труда даже в рамках одного и того же трудового коллектива.

Коллеги, я не буду больше продолжать этот перечень, перейду к другим моментам, которые, на мой взгляд, являются актуальными. Я не буду останавливаться на дефинициях человеческого капитала, индексах человеческого развития, человеческого потенциала. Я хочу обратить ваше внимание на то, что на сегодняшний день нет четкого определения и понимания расширенного понятия «человеческий капитал». Вообще я считаю, что понятие человеческого фактора через капитал является отголоском старой рикардовской модели и более ранних – Смит, и даже Петти, это XVII век, когда все-таки труд рассматривался именно как часть капитала. На сегодняшний день расширенное понятие человеческого капитала выходит за рамки понятия «рабочая сила» и неидентично к нему, потому что оно включает в себя такую совокупность показателей, которая раньше никак не рассматривалась. Например, семейные отношения, нравственные отношения и т.д.

Здесь представлена структура человеческого капитала (рис.1), она не является общепризнанной, но она в наиболее общем виде отражает те представления, которые на сегодняшний день доминируют в экономическом сообществе. Наиболее известным из показателей человеческого капитала, как вы знаете, является индекс развития человеческого потенциала (рис. 2). Это составляющие индекса человеческого потенциала, развития человеческого потенциала, который принят в ООН.

В этой таблице я зафиксировал те страны (табл. 1), которые входят в тридцатку по уровню развития человеческого капитала, с 1975 года по 2000 год. О России могу сказать, что в 2005 году мы были на 62-м месте, в 2010-м мы заняли 65-е место. Это среди 148 стран мира.

Я прошу прощения, слайды неудачные. В этой табличке представлена доля человеческого капитала в разных странах мира (табл. 2). Просто я разбил по процентному содержанию оценки человеческого капитала по данным Всемирного банка, к национальному богатству страны, к мировому итогу и к уровню Соединенных Штатов и Европы как наиболее развитой экономики. Могу сказать, что, например, в мире общий объем оценки человеческого капитала составляет 365 триллионов долларов. К США относится 95 триллионов долларов. А вот для России 30 триллионов долларов. Это уже достаточно высокая величина.

Но по покупательной способности, вы ведь знаете. Не по чистому ВВП, а по покупательной способности к ВВП.

Здесь я представил индекс человеческого развития Российской Федерации (табл. 3), мы переходим уже к нашим характеристикам за 2006 год и показателям, по которым он рассчитывается. Могу сказать, что мы по индексу человеческого развития на 2006 год занимали 73-е место среди всех стран (рис. 3). Это расходы на исследования и разработки в расчете на одного занятого в сфере НИОКР. Тысячи долларов. Вы видите, что доля России самая маленькая. На науку мы не тратимся, не царское это дело.

Коллеги, для чего нам нужен вообще человеческий потенциал, который в России достаточно низкий, что он определяет. Понятно, в новых условиях определяющим фактором, как и всегда, в общем-то, является конкурентоспособность. Так вот я попытался проанализировать с точки зрения человеческого капитала, какие факторы и в какой

степени подвержены влиянию, когда мы говорим о конкурентоспособности Российской Федерации. Можно выделить три группы факторов, которые непосредственным образом влияют на конкурентоспособность, но которые по-разному подвергаются возможностям управления.

Первая группа – это те факторы, которые стремятся к унификации в мировом масштабе. К ним относятся образование, доступность и качество здравоохранения, стоимость рабочей силы, качество жизни и уровень социальной защиты. Где, в какой стране человек бы ни жил, по этим параметрам он хотел бы жить на мировом уровне.

Образование не может быть конкретным национальным образованием. Оно международное: международный стандарт, международные требования, международное качество.

Доступность и качество здравоохранения. Тут требования для всех одинаковы.

Стоимость рабочей силы. В отличие от известной модели того же Рикардо о сравнительной конкурентоспособности стран, где, в общем-то, стоимость рабочей силы тесно связана с производительностью в данной конкретной стране, на сегодняшний день эта модель в новых условиях перестает работать, и стоимость рабочей силы ориентируется не на уровень производительности в стране, кстати, об этом часто любят говорить у нас, а ориентируется на социальные стандарты. То есть не спрашивают, какая производительность, а спрашивают «почему я не получаю так, как, например, в Америке или в Англии?» И ориентиром для зарплаты как стимула к работе является именно не показатель напряженности труда, а показатель в объективных цифрах соответствующего заработка. Ну и про качество жизни здесь говорить не надо, и социальная защита – понятно.

Коллеги, что характерно для первой группы? (Рис. 4.) Первую группу мы вот так с ходу изменить не можем. И у нас нет каких-то своих национальных особенностей и национальных путей. В данном случае мы вынуждены догонять и перегонять или по крайней мере идти в мейнстриме. Вот мы не можем изобретать новые методы обучения. И даже новые программы обучения мы не можем изобретать. Мы должны учить так, как учат в передовых странах Земли. Потому что это тот эталон, который на сегодняшний день востребован. Точно так же по здравоохранению: мы не можем придумывать что-то, мы должны обеспечить тот уровень охраны здоровья, который есть в развитых странах, на которые мы ориентируемся. Ну и по основным показателям тоже.

Коллеги, нужно ли говорить, что это сверхзатратные направления? Мы в колее.

Мы должны догнать и на это потратить любые деньги. Я почему говорю «потратить любые деньги» – потому что если мы их не потратим, то мы не догоним. А если не догоним, то мы будем неконкурентными. Ну а дальше уже стагнация национальной экономики.

Вторая группа – это те факторы, которые отражают национальную самобытность страны. Это демографическая структура, количество населения и культура труда. Ни культуру труда, ни демографическую структуру мы не можем изменить мановением волшебной палочки, ни до 2020-го, ни до 2030-го и даже ни до 2050 года. Наша задача – учитывать эту вторую группу факторов. Мы должны принять ее как данность, естественно, работая по улучшению демографической структуры, культуры труда, но понимая, что это не сиюминутный процесс.

Я остановлюсь на культуре труда. Ведь на самом деле этот определяющий в современных условиях фактор – это действительно вопрос культуры. А ни одна культура за

год, за два, за десять не изменится. Это действительно нужно выращивать.

И третья группа – это характеристики, определяемые экономической политикой правительства страны в данный период. Это то, что мы можем сделать быстро, безотлагательно и получить положительный результат.

Что сюда относится? Во-первых, развитие науки. Если мы говорим о том, что современная экономика – это прежде всего производство знаний и информационных структур, значит, развитие науки, и прежде всего, кстати, фундаментальной науки, является определяющим. Мы, кстати, в этом направлении, даже при том низком финансировании, что я уже показывал, все-таки имеем еще задел, особенно в естественно-научных направлениях, который позволяет нам оставаться, скажем так, в мейнстриме международного научного потенциала.

Второе – это стимулирование труда. Это то, что мы можем сделать соответствующими законами, нормами, и очень быстро. Коллеги, вы знаете, что в связи со сложившейся структурой производительности труда, старой рикардовской модели, у нас на сегодняшний день уровень заработной платы значительно ниже, чем в развитых странах. Если в странах ОЭСР он составляет порядка 60–70%, то у нас в ВВП – 25% фонда оплаты труда. Причем эта цифра лукавая, потому что для большинства особенно базовых отраслей промышленности, не беря нефтянку и газ, она составляет порядка 7–11% в конечной стоимости продукции вместо 70%. Я сейчас не беру традиционные отрасли. А в инновационных отраслях такая мотивация просто не работает.

Следующее – это миграционная политика. С уважаемым народом Таджикистана мы светлое будущее в России не построим, потому что нам нужны высококвалифицированные специалисты со всеми вытекающими отсюда по-

следствиями. Я уж не говорю об оттоке специалистов и т.д. Это то, что можно решить. Я не буду дальше развивать, что в этом случае нужно делать.

Экономические и технологические проблемы нового технического уклада породили совершенно двойственную природу новой социальной политики. Ее двойственность заключается в следующем. Старые механизмы социальной политики перестали работать.

Я приведу только один пример. Вот всем известный принцип трипартизма как универсальный способ урегулирования трудовых отношений. Но дело в том, что индивидуальному творцу профсоюз не нужен. Индивидуальный творец работает по индивидуальному контракту. И классический механизм в новой экономике уже не работает. То же самое – социальное страхование. Будучи универсальным механизмом в условиях рынка, он перестал работать, потому что горизонтальное распределение, на чем была построена бисмарковская модель, заменилось вертикальным перераспределением. Молодые и здоровые платят за старых и больных, которые в основном лечатся. Я бы мог привести еще много примеров, но понятно, что нужна новая социальная политика. И сейчас во всех странах (мы здесь, кстати, не самые конфликтные, есть развитые страны с гораздо большей социальной конфликтностью). Но есть и вторая сторона. Через социальную политику мы, собственно, стимулируем новых работников, тех, кто занимается соответствующим творческим производством, работает с информацией и т.д. У них другая структура социальных потребностей, и им нужна другая система социальной защиты. То есть, развивая человеческий потенциал, вкладывая в здравоохранение, образование, культуру и т.д., мы тем самым вкладываем в экономику.

Кстати, сразу хочу заметить: мы в течение длительного времени считали, что переход к новой экономической и технологической формации есть переход от экономики В. Баумоля, который сказал, что всегда затраты на социальные больше, чем их цена, к шумпетерианской экономике. И мы считали, что это такая удобная красивая формула. Но дело в том, что если шумпетерианские потребности остаются и они действительно на сегодняшний день реальны, то баумолевский подход о том, что социальные затраты всегда экономически невыгодны, в новых условиях уже требует пересмотра.

Так вот, коллеги, на сегодняшний день в экономике стоит несколько задач как теоретических, так и практических. Теоретическая задача очень простая: нам нужно осмыслить новую экономическую реальность. Нужны новые экономические теории по всем разделам экономики. Они должны соответствовать нынешней изменившейся ситуации.

Второе. На сегодняшний день главным вектором развития является социальная политика, потому что она ориентирована на человека, она обеспечивает человеческий потенциал, человеческий капитал, человеческий ресурс (как хотите), и от ее эффективности будет зависеть главный ресурс, которым стал на сегодняшний день человек.

И третье, последнее. Жизнь ускоряется. О том, о чем я сейчас говорил, смутно говорили как о гипотезе лет 10 назад. Но сейчас-то это все наступает нам на пятки. И завтра это убыстрение будет увеличиваться. И, в общем-то, никакой возможности промедления у нас нет, и принимать нужно сегодня и теоретические, и чисто практические политические решения. Потому что опасение, что мы завтра уйдем на периферию прогресса, пока на сегодняшний день очень большое. Спасибо.

ПРИЛОЖЕНИЕ



Рис. 1. Структура человеческого капитала

- долгая и здоровая жизнь (ожидаемая продолжительность жизни)
- знания (уровень грамотности взрослого населения с весом 2/3 и показатель поступивших в высшие учебные заведения с весом 1/3)
- достойный уровень жизни (ВВП на душу населения)

Рис. 2. Основные составляющие индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП)

Круглый стол «Экономический рост России»

Таблица 1

Страны, входившие в разные годы в первую тридцатку по индексу человеческого развития

Ранг по ИЧР	1975 г.	1980 г.	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.
1.	Швейцария	Швейцария	Канада	Канада	Канада	Норвегия
2.	Дания	Исландия	США	США	Австрия	Швеция
3.	Канада	США	Исландия	Исландия	Бельгия	Канада
4.	Швеция	Канада	Япония	Япония	Норвегия	Бельгия
5.	США	Япония	Швейцария	Швейцария	США	Австралия
6.	Исландия	Норвегия	Норвегия	Нидерланды	Швеция	США
7.	Нидерланды	Дания	Нидерланды	Норвегия	Япония	Исландия
8.	Норвегия	Нидерланды	Дания	Франция	Нидерланды	Нидерланды
9.	Япония	Швеция	Швеция	Бельгия	Исландия	Япония
10.	Новая Зеландия	Финляндия	Франция	Великобритания	Финляндия	Финляндия
11.	Франция	Бельгия	Бельгия	Швеция	Франция	Швейцария
12.	Бельгия	Австралия	Австралия	Дания	Швейцария	Франция
13.	Австралия	Германия*	Финляндия	Австрия	Люксембург	Великобритания
14.	Великобритания	Финляндия	Германия*	Австралия	Австрия	Дания
15.	Австрия	Новая Зеландия	Австрия	Германия*	Финляндия	Австрия
16.	Финляндия	Австрия	Новая Зеландия	Люксембург	Дания	Люксембург
17.	Люксембург	Великобритания	Люксембург	Италия	Германия	Германия
18.	Италия	Италия	Великобритания	Великобритания	Новая Зеландия	Ирландия
19.	Испания	Люксембург	Италия	Испания	Италия	Новая Зеландия
20.	Ирландия	Испания	Испания	Новая Зеландия	Испания	Италия
21.	Греция	Ирландия	Ирландия	Ирландия	Ирландия	Испания
22.	Израиль	Греция	Греция	Греция	Израиль	Израиль
23.	Аргентина	Израиль	Израиль	(Гонконг)	(Гонконг)	(Гонконг)**
24.	Венгрия	СССР	СССР	Израиль	Греция	Греция
25.	Уругвай	Багамские о-ва	(Гонконг)	Кипр	Кипр	Сингапур
26.	(Гонконг)	Кипр	Кипр	Словения*	Сингапур	Кипр
27.	Румыния	Аргентина	Багамские о-ва	Чехия	Португалия	Южная Корея
28.	Кувейт	(Гонконг)	Словения*	Мальта	Южная Корея	Португалия
29.	Коста-Рика	Венгрия	Аргентина	СССР	Словения	Словения
30.	Португалия	Португалия	Венгрия	Багамские о-ва	Мальта	Мальта
31.	СССР				67-я Россия	62-я Россия
В 2005 году Россия заняла 62-е место			В 2010 году Россия заняла 65-е место			

Таблица 2

Доля человеческого капитала в разных странах мира

Страны	Общий объем, трлн долл.	Человеческий капитал, в % к:		
		национальному богатству стран	мировому итогу	уровню США
Мировой итог	365	66	100	384
Страны «семерки» и ЕС	215	78	59	226
из них:				
США	95	77	26	100
страны ОПЕК	45	47	12	47
страны СНГ	40	50	11	42
в том числе Россия	30	50	8	32
Прочие страны	65	65	18	68
в том числе Китай	25	77	7	26
Бразилия	9	74	2	9
Индонезия	9	75	2	9
Мексика	8	77	2	8
Индия	7	58	2	7
Пакистан	4	80	1	4

Таблица 3

**Индекс человеческого развития
Российской Федерации за 2006 г.
и показатели, по которым он рассчитывается**

	ИЧР	Средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении	Уровень грамотности взрослого населения (от 15 лет и старше), %	Общий уровень образования населения, %	ВВП на душу населения по ППС (США = 100%)
Россия (2006 г.)	0,806	65,2	99,5	81,9	13,205
Место в рейтинге из 179 стран	73	121	11	49	55

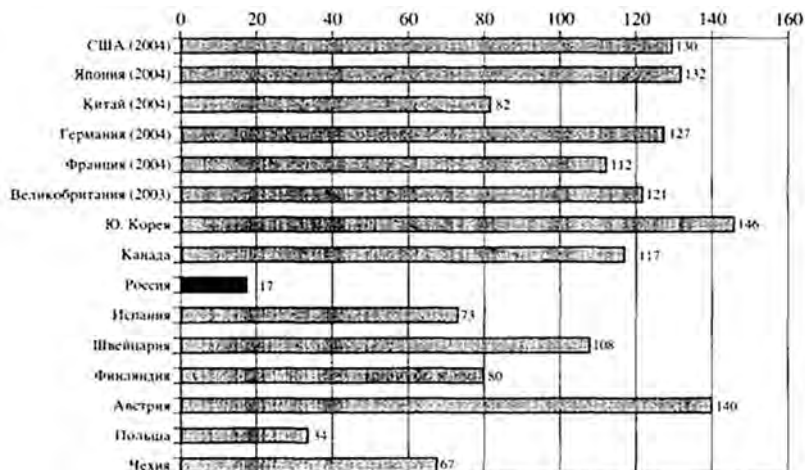


Рис. 3. Расходы на исследования и разработки в расчете на одного занятого в сфере НИОКР (тыс. долл., 2004 г., по ППС)

- **1-я группа: стремящиеся к унификации в мировом масштабе**
 - Образование
 - Доступность и качество здравоохранения
 - Стоимость рабочей силы
 - Качество жизни
 - Уровень социальной защиты
- **2-я группа: отражает национальную самобытность страны**
 - Демографическая структура
 - Количество населения
 - Культура труда
- **3-я группа: характеристики, определяемые экономической политикой правительства страны в данный период**
 - Развитие науки
 - Стимулирование труда
 - Миграционная политика

Рис. 4. Зависимость социальных факторов конкурентоспособности от глобализации

В.Н. БОБКОВ,

генеральный директор Всероссийского центра уровня жизни, заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор

Спасибо, Дмитрий Евгеньевич. Уважаемые коллеги, я продолжу обсуждать те проблемы, которые поставил перед нами Сергей Вячеславович Калашников. Тема моего выступления звучит так: «Низкое материальное стимулирование квалифицированной рабочей силы на российском рынке труда».

Если применить классификацию Сергея Вячеславовича, то эти проблемы относятся к тем, которые могут быть сравнительно быстро решены, т.е. к вопросам экономической политики. Оно, конечно, так. С одной стороны, действительно, их решение зависит от государственной экономической политики. С другой стороны, российская экономическая практика показывает, что эти вопросы длительное время решаются по остаточному принципу. Каковы же масштабы недостижимости стимулирования квалифицированной рабочей силы на российском рынке труда? Насколько большой путь нам предстоит преодолеть для ее адекватного материального стимулирования? Вот это и попытаемся показать.

В исследовании, результаты которого мы представим, анализировались только наемные работники, составляющие основную часть занятых в народном хозяйстве нашей страны. Другие категории экономически активного населения не рассматривались. В основе нашего исследования лежат классификация наемных работников по положению в занятии и массив данных российского мониторинга экономики и здоровья (РМЭЗ) за 2010 год. Первоначально был оценен образовательный и квалификационный потен-

циал наемных работников, который позволял бы им войти как минимум в группы со средней материальной обеспеченностью, т.е. в так называемый, средний класс. Этот потенциал, включающий профессионально образованных руководителей организаций и их подразделений, специалистов высшего и среднего уровня квалификации с учетом опыта их практической работы, составил не менее 35% наемных работников. При адекватном материальном стимулировании все они могли бы уже в настоящее время составить российский средний класс. Заметим, что в состав потенциального среднего класса в нашем исследовании включались только те наемные работники, которые соответствуют высшему и среднему уровню квалификации согласно действующим системам ее оценивания. Обратим также внимание на то, что к потенциальному среднему классу отнесены лица из числа экономически активного населения без учета несовершеннолетних детей и неработающих пенсионеров.

Как видим, выявлен немалый профессиональный и образовательный потенциал российского общества, способный решать задачи его инновационного развития и модернизации экономики.

В дальнейшем на том же массиве данных было выявлено распределение образовательно-профессионального потенциала среднего класса из числа наемных работников по уровню материальной обеспеченности по интервальным характеристикам денежных доходов и площади жилища с учетом его качественных характеристик. Совместное распределение по этим двум критериальным признакам материальной обеспеченности выявлялось на примере домохозяйств, состоящих из трех человек: два работника и один несовершеннолетний ребенок. Для нашей страны это наиболее распространенный тип домохозяйства. Кроме того, этот тип до-

мохозяйства имеет наиболее благоприятные условия для обеспечения своей материальной обеспеченности. Во всех других случаях (одинокое работники, домохозяйство без одного из родителей или полное домохозяйство с двумя и более детьми) материальное положение домохозяйства при прочих равных условиях является более плохим.

При построении рядов распределения по уровню материальной обеспеченности мы руководствовались следующими социальными стандартами, разработанными во Всероссийском центре уровня жизни. Стандарт, который позволяет полному домохозяйству с одним ребенком войти в средний класс, – ежемесячная заработная плата каждого из двух работников от 60 000 рублей до 90 000 рублей и жилищные условия от 30 до 60 квадратных метров на человека. Эти стандарты обоснованы и верифицированы. Сейчас просто нет времени уделять этому вопросу.

Распределение показало, что из числа тех наемных работников, которые потенциально по образованию и квалификации могли бы составить российский средний класс (напомним, это 35% наемных работников, которые были приняты за полный массив и рассматривались как 100%), только 5% по уровню материального достатка соответствовали критериям среднего класса.

Таким образом, выявлены огромные масштабы материальной недооцененности потенциала профессионального образования и квалификации в нашей стране. Все это делает средний слой практически незначимым. Таковы масштабы проблемы неадекватного материального стимулирования профессионально подготовленных и квалифицированных наемных работников, которую надо решать.

Что делать? Выскажем только некоторые соображения.

1. Необходимо на деле перейти от государственной политики консервации «дешевой рабочей силы» к политике

обеспечения адекватной заработной платы для квалифицированных работников.

Материальное стимулирование квалифицированных работников должно быть таким, чтобы их семьи по уровню материальной обеспеченности входили в группы средней материальной обеспеченности. Тогда этот слой работников можно фактически относить к среднему классу.

Для семьи из трех человек, состоящей из двух квалифицированных работающих родителей и одного ребенка, необходимо, чтобы заработная плата каждого из взрослых составляла (по состоянию на 2010 год) в среднем по России от 60 до 90 тыс. руб. в месяц. Это означает необходимость 3–5-кратного повышения ее среднего уровня.

Надо иметь в виду, что это минимальная задача. В семьях необходимо создавать условия (не в последнюю очередь, материальные), чтобы иметь 2–3 и более детей. Значит, масштабы повышения заработной платы квалифицированным работникам должны быть еще выше.

2. В российских регионах в зависимости от стоимости жизни, диапазон заработной платы, обеспечивающий попадание семей из двух квалифицированных работников и ребенка в группу со средней обеспеченностью, будет отличаться от среднероссийских значений.

Так, в Москве, где высокая доля финансового сектора, ее превышение среднего уровня должно быть меньше. Средняя заработная плата для лиц, составляющих потенциал среднего класса, в Москве должна достигать 100–150 тыс. руб. Это означает необходимость 2,5–4-кратного повышения ее среднего уровня (по состоянию на 2010 год).

В других регионах, с иной структурой экономики может потребоваться более высокое повышение средней заработной платы, сложившейся по региону, для лиц из со-

става потенциала среднего класса, например, в 5–6 раз. Эти соотношения необходимо обосновать для каждого региона.

3. Руководство страны приняло решение об ускорении повышения заработной платы высококвалифицированным работникам в ближайшей и среднесрочной перспективе. Это, правда, касается только отдельных групп квалифицированных работников. Так, например, известно, что к 2015 году предполагается довести заработную плату профессорам вузов, научных работников и врачей высшей квалификации до уровня, в два раза превышающего среднюю по региону. Это шаг в верном направлении.

Однако если руководствоваться вышеприведенным анализом, масштабы этой проблемы недооценены. Заработная плата в профессионально-квалификационных группах наемных работников, составляющих потенциал среднего класса, должна от 3 до 5 раз превышать среднюю по Российской Федерации с соответствующей корректировкой этих диапазонов по регионам нашей страны.

Насколько нам известно, частично запланированное повышение заработной платы решено проводить за счет т. н. реструктуризации состава работников учреждений социальной сферы. Государство оставило за собой их финансирование только в рамках государственного заказа, остальное придется зарабатывать самим.

Все это без обновления критериев аттестации кадров, особенно из числа их профессионально-квалификационного ядра, может привести к необоснованному высвобождению квалифицированных работников. Этого нельзя допустить, дабы не потерять часть и без того недооцененного потенциала среднего класса.

4. Органами государственного и местного самоуправления, бизнес-сообществом должна быть проявлена высо-

кая политическая воля и проведено обоснование комплекса решений, чтобы максимально задействовать имеющийся образовательно-профессиональный потенциал нашей страны для ее инновационного развития, модернизации и использования конкурентных кадровых преимуществ.

Это, конечно, предполагает одновременную реализацию комплекса мер по повышению качества образования и развитию системы непрерывного повышения профессиональных навыков и квалификации лиц, из числа потенциала среднего класса.

Ю.В. ЯКУТИН,

*вице-президент ВЭО России, научный руководитель
ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета»,
научный редактор «Русской классической библиотеки
«Экономика и духовность», президент Университета
менеджмента и бизнес-администрирования,
заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор*

Продолжая разговор по проблемам, поставленным в докладе председателя Комитета Государственной думы по охране здоровья С.В. Калашникова, хотелось бы обратить внимание на несколько следующих важных тезисов.

Первый. Научная часть нашего пленума в этом году носит название «Абалкинские чтения», продолжающие работу круглого стола «Экономический рост России». Сегодня мы обсуждаем тему «Национальный человеческий потенциал России: проблемы и решения». Наш Издательский дом к годовщине памяти Л.И. Абалкина подготовил книгу, в которой представлены работы ученого, а также воспоминания о нем. Книга уже находится в типографии, и надеюсь, что к следующему нашему заседанию мы ее получим. Отмечу также, что человеческий капитал и его носитель – личность – включают в себя и историческую память. К сожалению, отношение у нас к исторической памяти не самое лучшее, мы ею не дорожим, на что неоднократно в своих работах указывал Леонид Иванович Абалкин. А это одно из условий, обеспечивающих формирование любящей Родину личности, преемственность традиций, духовных начал, нравственных основ людей. Это важнейшая составляющая национального человеческого капитала. Вольное экономическое общество России, назвав работу круглого стола «Экономический рост России»,

еще раз доказало, что сохранение исторической памяти о крупнейших российских ученых является для него одним из приоритетов.

Этим мы не только отдали дань уважения творчеству Л.И. Абалкина, отметили его заслуги в восстановлении исторической памяти о многих российских и советских экономистах, общественных и политических деятелях, но подчеркнули также, что без знания прошлого страны не построить ее желаемого будущего. Леонид Иванович неоднократно напоминал нам о том, что стоящие перед страной проблемы надо рассматривать в их исторической протяженности, учитывая логику развития всего предшествующего.

И здесь важно напомнить, что проблемы человеческого капитала в экономической мысли впервые были поставлены на российской почве, российскими учеными. С подачи Леонида Ивановича Абалкина мы показали роль в исследовании этих проблем первого российского академика в области политэкономии и статистики Андрея Карловича Шторха. В свой вышедший в 1815 году шеститомный труд «Курс политической экономии, или Изложение начал, обуславливающих народное благоденствие» Шторх включил большой раздел, излагающий разработанную им теорию цивилизации. Он писал о том, что развитость цивилизации определяется не объемом произведенной продукции, использованного для этого сырья, хотя это и важно, но прежде всего состоянием образования, культуры, здоровья, нравственности людей. То есть уже двести лет назад были заложены основы изучения человеческого капитала и человеческого потенциала страны. Труд Шторха вышел на французском языке, и лишь в конце XIX века на русском языке были опубликованы первые полтора тома этой работы, что, разумеется, не способствовало разработ-

ке выдвинутой Шторхом теории цивилизации. Только в 2008 году издательский дом «Экономическая газета» полностью на русском языке опубликовал труд Шторха, к идеям которого стоит обратиться при рассмотрении обсуждаемой нами сегодня темы о человеческом потенциале. Шторх и другие наши предшественники подняли в свое время многие вопросы, относящиеся к этой теме, которые, к сожалению, до сих пор не решаются и должны быть исследованы с учетом новых реалий.

Второй тезис. Можно ли сегодня говорить о понимании в полном объеме категорий человеческого капитала и человеческого потенциала, методику исчисления которых предложили эксперты? Думаю, что нет.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП, Human Development Index) используется «Программой развития ООН» для сопоставления уровня развития разных стран. Этот индекс рассчитывается, исходя из экономических факторов (ВВП на душу населения по паритетной покупательной способности), социальных показателей (уровень грамотности взрослого населения страны, совокупная доля учащихся, образование) и демографических данных (средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении). Три составляющие этого индекса можно трактовать как ресурсы человеческого развития: чем выше их значения, тем больше возможностей для реализации потенциала человека. Дефицит же каждого вида ресурсов существенно ограничивает, если не делает вообще невозможным развитие человека. Многие российские аналитики считают этот перечень ресурсов недостаточным и предлагают использовать более развернутую совокупность характеристик человеческого потенциала.

Вспоминаю, что в мои студенческие годы в начале 80-х годов прошлого века, когда я учился на экономическом

факультете Московского государственного университета, сама постановка вопроса о человеческом капитале считалась ошибочной, противоречащей положениям марксистской политической экономии и придуманной для ее опровержения буржуазными вульгарными политэкономами. Отвергались и исчисляемые на основе этого показателя рейтинги стран по величине человеческого капитала, поскольку они основывались на зарплате. Указывалось, что если иметь в виду все наше общенародное состояние, национальное богатство, принадлежавшее в СССР всему народу, то в нашей стране положение намного лучше, чем в капиталистических государствах.

Что же касается современных методик исчисления человеческого потенциала, то они, конечно же, нуждаются в совершенствовании. Статистика наша недостаточна, крайне бедная, не учитывает массу весьма существенных факторов. Так, человек может иметь высшее образование, но работать охранником; средняя продолжительность жизни зависит не только от количества больниц и врачей и т.д. Надо продолжать работать над методологией расчетов, делать замеры, проводить опросы, учитывать платные и бесплатные услуги в сфере образования и здравоохранения, фактические затраты на эти цели населения, уровень коррупции и другие моменты исходя не из абстрактных схем, а из реалий, о чем также говорил Л.И. Абалкин, указывая в том числе и на нравственные, социальные факторы. Нужны серьезные выборочные оценки того, что мы называем человеческим потенциалом страны. И в советское время, и ныне мы не имели и не имеем его достоверной оценки, политические представления довлеют над социально-экономическим содержанием.

Следующий тезис. Мне нравится в исследованиях проводить аналогию с рассмотрением драгоценного камня,

переливающегося своими гранями и меняющего оттенки при малейшем его повороте. Сам камень не меняется, а вид его весьма и весьма изменчив. Так и национальный человеческий потенциал России, иная ипостась социально-экономического обустройства страны, может оцениваться по-разному, все его достоинства и недостатки, их динамика сказываются на человеческом потенциале. Так, ныне важно учитывать производственную среду. Вроде бы человек имеет все возможности реализовать себя в производственной сфере, в бизнесе. Но начинающему предпринимателю практически невозможно взять кредит, снять нужное помещение. Коррупция, недостатки судебной системы, нарушения прав граждан, большие налоги мешают успешному предпринимательству. Все это затрудняет для человека право выбора своей деятельности, реализацию своих способностей. Нельзя человеческий потенциал России рассматривать вне всего комплекса вопросов социально-экономического развития страны. Нужно привлечь показатели наличия школ, больниц, вузов, библиотек, протяженности железных дорог, качества связи и т.д. Все показатели развития экономики проявляются в условиях реализации способностей человека к труду и творчеству. Ведь национальный человеческий потенциал России, конечно, формируется потенциалом ее граждан, зависит от их способностей и возможностей самореализации. И очень часто потенциал есть, но состояться он не может.

Исследование, проведенное Высшей школой экономики, показало, что среди молодежи многие хотели бы уехать из страны. Это очень тревожный симптом, который говорит о многом. Потенциал есть, но он не работает на страну, покидает ее. Еще одна грань проблемы. Образование общее и профессиональное – хорошее, но человек наркоман, алкоголик, тяжело болен. Как бороться с асоци-

альными наклонностями личности, что делать? Часто мы видим здесь диктат прав человека, указание на его свободу выбора, хотя она вступает в противоречие с диктатом нравственных норм. Алкоголизм, наркомания, правовой беспредел носят массовый характер. Национальный человеческий потенциал, следовательно, очень сильно сопряжен с системой нравственных ориентиров, жизнеутверждающих, направленных на будущее нравственных основ и ценностей. И если этой связки не будет, то и потенциал не состоится, не реализуется. Это те методологические ориентиры, с которыми нужно подходить к исследованию человеческого потенциала.

Если мы будем повторять западные шаблоны организации нашей социально-экономической, политической и социальной жизни, мы не выйдем из многих тяжелых проблем. Мы знаем, что весь Запад, вся его политико-экономическая система обустроены на примате прав личности. Права личности поставлены выше прав общества. И мы знаем, какие сегодня проблемы испытывает Запад в этом отношении. Идя по этому пути, и мы начинаем испытывать эти же проблемы. Сегодня трудно обуздать алкоголика, наркомана, защитить от них общество. Хулиганят, буянят, делают что хотят в семье, в общественных местах. Самостоятельно не изъявляют желания лечиться. Их нельзя отправить на исправление. А какой пример это подает нашим детям? Обязательно права личности должны быть сопряжены и с диктатом морально-нравственных принципов, которые господствуют в стране. Так вот этот тезис, мне кажется, является одним из фундаментальных; надо сопрягать духовно-нравственное здоровье нации с ее экономическими достижениями.

В планах модернизации надо иметь в виду весь комплекс социально-экономических условий, чтобы развивать

экономику знаний, экономику инновационную, экономику информационных технологий. Тогда потенциал даст реальные результаты в повышении качества жизни, увеличении ее продолжительности, улучшении здоровья, развитии демократии. Итогом будет сильная, крепкая Россия, обеспеченные граждане, желающие и могущие реализовать в своей стране свои творческие способности, удовлетворенные своей жизнью.

Размышляя над этой темой, я вижу на сегодняшний день еще одну главнейшую проблему – это состояние нашего образования. Образование безобразное в нашей стране сегодня! Ну просто безобразное! Хотя говорят, что столько у нас вузов, столько преподавателей... Но преподавательский корпус состарился, очень много учителей со старым багажом знаний. Я недавно присутствовал в Вятке на всероссийской интернет-конференции, посвященной развитию сельской школы. Когда-то к нам из сельской школы пришел Ломоносов. А придут ли сегодня из сельской школы будущие Ломоносовы? Ни Интернета, ни телефона, ни горячей воды нет, даже электричества там часто нет! Сельской школой практически не занимаемся. А какая-нибудь крохотная сельская школа в Финляндии, в которую три ребенка всего ходят, а о ней заботятся, дорогу к ней проведут. Вот с чего начинается уважение к будущему своей страны, забота о ней.

Страна наша как бриллиант, на каждую его грань помотришь, она сверкает по-разному, там зеленое, там красненькое блеснет... И человеческий потенциал – это одна из граней организации нашего общества, которая ярко высвечивается, когда на бриллиант светим, неустанно заботимся о развитии страны. Поэтому человеческий потенциал – это одновременно и сердцевина, и будущее страны.

РЕФОРМЫ СТОЛЫПИНА, НЕКОТОРЫЕ ФИЛОСОФСКИЕ АСПЕКТЫ

П.А. ПОЖИГАЙЛО,

вице-президент ВЭО России, президент Фонда изучения наследия П.А. Столыпина, председатель Комиссии по культуре и сохранению историко-культурного наследия Общественной палаты Российской Федерации, председатель попечительского совета Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры, к.и.н.

Я защищал кандидатскую диссертацию по Столыпинским реформам, масштабным системным преобразованиям, соразмерным масштабу страны и задачам того времени. Но в отношении настоящего времени у меня всегда был один и тот же вопрос: мы пытаемся найти выход из кризисной ситуации, в масштабе «стакана», и в этом «стакане» пытаемся найти те правила, которые автоматически должны работать в масштабе огромной страны. Но смысловые модели «стакана» сиюминутны, примитивны и виртуальны, не решают вопросов, которые имеют абсолютный метафизический масштаб. Еще один ошибочный тезис заключается в том, что все можно устроить по законам рациональной логики. По Юнгу, это – лишь 1/16 всех возможных критериев устройства общества. Есть не менее важная, а для России особенно, часть смыслообразующего общественного устройства – это, по Юнгу, этика, а по-нашему – совесть, традиция, нравственность и вера. В русле логики этика – это повышение пенсий или, например, хорошее образование – но это абсолютная логика. Этика, когда человек может дать другому человеку в долг без процентов. Или погибнуть за Родину. Или иметь многодетную семью (кстати, совершенно нелогично в современном индиви-

дуалистическом мире логики). Поэтому, например, вопрос образования с точки зрения логики уместается в масштабе «стакана», а с точки зрения этики – вопрос формирования образа человеческого, истинный вопрос страны, имеющий космическое измерение.

Сегодняшняя система образования – это идеальная машина по поиску, образованию, упаковке и отправке за рубеж лучших представителей страны.

И здесь все нормально по «стакану», а для страны – катастрофа. Никто за ограничения своей свободы в безнравственном досуге не проголосует, детей не нарожает и умирать за Родину не пойдет.

Французский философ Рене Генон, «золотой пророк XX века», как его называли современники, написал в книге «Кризис современного мира»: «Гуманизм как оформленное идейное учение провозгласил идеи свободы, равенства, братства, которые защищали право людей на беспрепятственное развитие естественной природы человека, его полную свободу и права на творчество и самовыражение, поправ тем самым объективную высшую ответственность человека перед Богом. Люди эпохи Возрождения стремились все свести к человеческим пропорциям, исключить любые принципы более высокого уровня и, выражаясь символически, отвернуться от неба под предлогом покорения земли. Гуманизм стал первой формой того, что впоследствии стало называться секулярным, светским мировоззрением. Именно благодаря своему стремлению свести все к человеку как к самоцели современная цивилизация вступила на путь деградации, завершившийся обращением к низменным инстинктам в человеке и ориентацией на удовлетворение грубых материальных запросов. Еще одна усиленно пропагандируемая ценность – индивидуализм, который подразумевает отказ от всякого автори-

тета, превышающего границы индивидуальности, а также отказ от любого знания, превосходящего уровень индивидуального рассудка. В результате атомизированное мировоззрение логически должно отвергать всякий духовный авторитет, всякую истинно традиционную организацию».

Совершенно очевидно, что этические идеалы, которые сегодня сводятся к идеалам человеческого тела, – они тупиковы. И совершенно очевидно, что прогресс, который в эпоху Возрождения потерял главную существенную часть – поиск «философского камня», превратился собственно в поиск гораздо более новых и современных технологий, более полное удовлетворение собственно материальных потребностей человека, более комфортное проживание. Кстати, Генон говорит, что одновременно этот прогресс, лишившись духовного каркаса, вместе с более дешевыми способами энергии, такими как атомная энергия, изобретает все более совершенные модели уничтожения человечества. И когда-то мы придем к вопросу, что нажать или не нажать «кнопку» – будет определяться не логикой, а совершенно другими категориями из области нравственности. Поэтому если прогресс – это высокие пенсии, десять машин, десять костюмов и всего остального по «десять», перемалывание и уничтожение зачастую не восполняемых природных ресурсов, то лучше как можно раньше поставить себе вопрос: а что для нас ценнее – чистый воздух или десять машин в перспективе? А что для нас ценнее – в конечном итоге истинно человеческие отношения, традиции, жизнь по совести, жертвенная любовь (главная жертва – человеческий эгоизм), которые не укладываются в русло секулярно-логической модели, – или дальнейшее удовлетворение запросов тела, а не души?

К тому же я согласен с великим поэтом: Россия – страна особенная, только умом ее не понять, а значит, и правильно не обустроить. Замыслив любые масштабные преобразова-

ния, это надо учитывать, и, мне кажется, в истории России именно Столыпин точнее всех нащупал правильный путь.

Сейчас у нас прорабатывается идея создания музея реформ в России. И вообще осмыслить бы от князя Владимира до наших дней мотивацию, инструменты и результаты реформ. И рассмотреть это именно в русле российских особенностей. В исторической перспективе на основе анализа удач и неудач мы отчетливо увидим, что у России есть свои неменяющиеся этические законы. Неслучайно здесь утвердилось православие, а на Западе протестантство. Капитализм и протестантство – это гармоничные этические и логические ценности: человек успеха в русле рациональной логики – субъект духовного совершенства и спасения. В России, если мы принимаем за некую истину, что православие является духовной основой российской культуры, историческим каркасом нравственного устройства, то, конечно же, при определении идеологии модернизации и выстраивании наших будущих стратегий развития мы должны учитывать эти особенности. В противном случае мы получаем то, что видим сегодня: народ, не имея должного, если хотите, «метафизического» уважения к себе со стороны государства, считает это государство «не своим», не любит частную собственность, ненавидит богатых, не верит в справедливость законов для всех. Анализируя реформы Столыпина, иногда у меня складывается такое ощущение, что в какой-то степени тех, кто логически устроен, кто быстро схватил реформы, смог себя найти в этой жизни, заработал деньги – их 10–15% от страны, а вот остальные реализовать себя не смогли. Безусловно, это, возможно, субъективный момент, связанный с тем, что люди не успели по разным причинам. Но мы должны задуматься: а если объективный? Если объективный – то что мы тогда строим, упрямо напирая на рациональную

логику, куда мы идем? К очередной революции? У меня нет ответа. Только ощущение.

В последнее время в рамках Комиссии по культуре ОПРФ, которую я возглавляю, мы поднимаем вопросы культурной стратегии России, но не как сферы развлечения, досуга, услаждения низменных потребностей тела, как сегодня об этом говорит власть, а как необходимого нравственного обоснования созидательной деятельности государства. Две недели назад у меня была статья в «МК» «Ненаписанная статья Владимира Путина», именно по культуре. Почему он ее не написал? Потому что культура для власти на деле – последняя в списке приоритетов, дальше спорта и огурцов с помидорами. Безусловно, первая ошибка, которую они делают, – они недооценивают творческий потенциал человека и народа в целом, что, собственно, является той самой метафизической ценностью каждого человека, и в чем отличаются реформы Столыпина по нравственной сути своей. А вторая ошибка в непонимании того, что только пространство культуры способно объединить многие несоединимые вещи – например, мусульманство, иудаизм и православие, разнообразие языков и традиций в одном государстве. И поэтому культура выше образования, культура – основа образования. Образование в чистом виде создает эгоистичных малолетних бездушных роботов без «царя» и Отечества.

Поэтому, оценивая реформы Столыпина, можно сделать вывод, что он точнее всех русских реформаторов, опираясь на все эти российские особенности, заложил главный критерий преобразований – раскрытие творческого потенциала как отдельного человека, так и народа в целом, дав ему подлинную творческую свободу и равные стартовые условия. Предложил со стороны власти условия честного и эффективного сотворчества, тем самым выполнив главное этическое условие успеха своих преобразований.

Р.И. ХАСБУЛАТОВ,

*заведующий кафедрой мировой экономики РЭУ
имени Г.В. Плеханова, член-корреспондент РАН,
д.э.н., профессор*

Мне кажется, что наш основной докладчик, профессор Калашников Сергей Вячеславович, подготовил хороший доклад. Наверное, правильно сделано ударение на человеческий капитал, раскрытие его потенциала. Хотя из-за лимита времени он не смог осветить все стороны сложнейшей проблемы. При этом докладчик совершенно правильно отметил, как мне представляется, то обстоятельство, что в структуре национального дохода низка доля расходов, направляемых на социальные цели, и в первую очередь на здравоохранение и образование – эти главные компоненты, формирующие человеческий капитал. В этой связи хотелось бы отметить следующее. Несомненно, что реальная и открытая трансформация социализма в капитализм началась непосредственно после провала ГКЧП в августе 1991 года.

В докладе председателя Верховного Совета России было заявлено о дискредитации социализма и необходимости другой парадигмы развития – «мягкой», социально ориентированной буржуазно-демократической модели. Однако эта первоначальная модель, вокруг которой сформировался определенный общественный консенсус (или своего рода общественный договор), была похоронена в отблесках грандиозного пожара парламентского дворца (3 октября 1993 года). В результате восторжествовал подход «Победителей парламента», направленный на ускоренное строительство нечто типа американской модели: все факторы производства передаются крупным собственникам, госу-

дарство «уходит» не только из экономики и финансов, но и из сферы медицинского обслуживания, образования, науки; люди сами должны думать и о своем здоровье, и об образовании. Если вы посмотрите данные международных организаций, то увидите, что и доходы, и расходы федерального правительства и субъектов Федерации суммарно составляют несколько более 30% от ВВП; в то время как в странах ЕС – 45–50%, а в Скандинавских странах – свыше 50%. Но это сейчас, в 2011–2012 годах, а еще несколько лет назад ситуация была просто драматическая – расходы на социальные цели в России были на уровне 22–23% ВВП.

В самый тяжелый период глобального кризиса, в 2009 году, на это обстоятельство обратили внимание в своих докладах о мировой ситуации ООН, МОТ, МВФ и Всемирный банк (ВБ).

Так, эти международные организации, часто выступающие далеко не с одинаковых позиций по вопросам социально-экономической политики разных стран, показали удивительное совпадение оценки этой политики в Российской Федерации. В частности, они отметили чрезвычайно низкий уровень заработной платы российских трудящихся, немыслимо низкие пенсии, детские пособия, слабую заботу о материнстве, низкое финансирование образования и науки. Мне представляется, что именно эта критика оказала решающее воздействие на то, что в достаточно короткое время тогда правительство приняло меры к некоторому повышению общего уровня жизни населения страны. Правда, не обошлось при этом и без пропаганды – все мы слышали (и неоднократно) заявления высоких должностных лиц о том, что «Россия – единственная страна, которая в условиях кризиса повысила заработную плату и пенсии». При этом эти лица недоговаривали, что к

этому периоду уровень жизни населения был ниже последнего года социализма – 1991 года. А ведь цель трансформации социализма в капитализм заключалась в повышении материальной обеспеченности людей, а не в ее понижении, как это произошло в 1993–2009 годах. Но и сегодня с учетом стоимости общественных фондов при социализме невозможно говорить о том, что большинство людей живет в более лучших условиях, чем при социализме. Это очень серьезный вопрос, он требует не легких пропагандистских толкований, а вдумчивой, ответственной деятельности по росту народного благосостояния.

Я провел свои детские годы в условиях жесткой депортации, в глухой деревушке на самом севере Казахстана, по сути, это и была типичная Сибирь. Мать – доярка, братья и сестры – в школе, поэтому меня в 6-летнем возрасте тоже «загнали» в школу. Я очень не хотел учиться, мне было как-то привычнее на скотном дворе, рядом с мамой, коровами и быками. Но учителя упорно заставляли меня учиться, – а когда я выбросил букварь, мне дали другой; учительница вечером приходила к нам домой (в мороз, стужу, в 2 км от школы, занималась со мной до тех пор, пока не привила склонность к чтению, умножению, делению и т.д.).

Я этот эпизод из своей изначально драматической жизни привел вот для чего: можно ли представить сегодня аналогичную заботу учителей о своих питомцах, – какая проявилась ко мне, к тому же «репрессированному элементу»? В чем причины коренного изменения отношения государства к учебе и воспитанию своего молодого поколения?

Это прежде всего в абсолютно неприемлемом, глубоко ошибочном политическом подходе (а не столько экономическом), когда сферы образования и медицины зачислены в разряд «услуг населению». Хочешь эти «услуги» – пла-

ти, не хочешь – обходись без лечения и образования. Другими словами эти важнейшие сферы, играющие абсолютную роль в формировании здоровых физически и интеллектуально людей, перестали быть социальными функциями государства. Оно «сбросило» с себя ответственность, что соответствует интересам чиновничества прежде всего. Поэтому врач равнодушно смотрит, как умирает человек, если он не заплатил; подсовывает больному дорогие лекарства, которые ему не нужны и, более того, вредны. Учитель равнодушен к тому, каков уровень знаний его ученика, чем он занимается вне школы и т.д. Все это перестало быть государственным делом. Вузы перестали быть очагами интеллектуального, морально-нравственного воспитания – от них требуется только одно: учитывать требования рынка. При таком государственном подходе неизбежна дальнейшая деградация школы, вуза, здравоохранения и, конечно, науки. При том, что высокие должностные лица сами громят главную базу науки страны – Академию наук.

Правда, есть какой-то сдвиг. В новом правительстве появилось самостоятельное Министерство здравоохранения во главе с опытным врачом. Может быть, теперь прекратятся такие эксперименты, когда знаменитый на весь мир МНТК «Микрохирургия глаза», основанный легендарным академиком Святославом Федоровым, лишится своего признанного руководителя профессора Христо Тахчиди, а его место займет санитар по образованию? Было бы также неплохо, если бы было восстановлено Министерство труда, которое, кстати, когда-то возглавлял наш докладчик и неплохо работал.

Если структура управляющей системы неадекватно отражает реальные проблемы и задачи, трудно ожидать от нее эффективного результата.

Я хотел бы затронуть еще один вопрос, который мне представляется исключительно важным. Он может показаться чрезмерно теоретическим, но имеет огромное значение для экономической политики. Глобальный кризис и Великая рецессия, бушующая в мире, предельно ясно показали все мифотворчество относительно всемогущей роли рынка, которому подвластны все спонтанные финансово-экономические процессы. Все структуры рыночного фундаментализма лопнули, как лопнули финансовые пузыри то в одной, то в другой стране. Даже такие бронтозавры рыночного фундаментализма, как МВБ и Всемирный банк, все чаще ссылаются на необходимость государственного регулирования экономики и финансов. Эра приватизации остается в прошлом, а политикам (не меньше, чем экономистам) надо думать о том, в каких оптимальных соотношениях должны действовать рынок и государство.

В этой связи логичным было бы, если Российское государство заняло бы достаточно четкие позиции в двух вопросах: первое – это придание дополнительных полномочий Российской академии наук в разработке долгосрочных планов и прогнозов развития народного хозяйства, культуры, здравоохранения и образования; второе – создание министерства планирования и прогнозирования, примерно с такими функциями, какими в свое время обладал Госплан СССР.

У нас принято для подтверждения своих суждений ссылаться «на зарубежный опыт». В данном случае я хотел бы сослаться на великого русско-американского экономиста Василия Леонтьева. Если я не ошибаюсь, в 1981 году в своем докладе как президента Американского общества экономистов, он предложил президенту США создать государственный орган – Комитет планирования, ко-

торый мог бы реализовать внедрение межотраслевого баланса на основе разработанной им модели «затраты–выпуск». Напомню, что это был период, когда началось великое наступление на кейнсианские институты регулирования, а Алан Гринспен (глава ФРС) приступил к политике дерегулирования. Именно эта политика привела к сокрушительному кризису в 2009–2010 годах, который продолжается и ныне.

Управляющие системы должны заниматься не только распределением денег, но и организацией всего народного хозяйства и его управления, созидательным трудом, организацией хозяйственно-культурной жизни страны.

Спасибо.

С.М. ВАСИН,

*член Правления ВЭО России, председатель
Пензенской региональной организации ВЭО России,
проректор по научной работе Пензенского
государственного педагогического университета
имени В.Г. Белинского, д.э.н., профессор*

Уважаемые коллеги, в декабре прошлого года в составе группы из России я посетил Германию с целью ознакомления с особенностями организации инновационной деятельности. Конечно, с нашей стороны поднялся вопрос об особенностях менталитета немцев и связанных с ним успехах в области инноваций. Ответ был очень простым: «Вы думаете, что в Германии люди отличаются от тех, кто живет в России? Нет. Люди такие же, отличается только среда. Если бы они могли брать взятки, они бы это делали. Если бы они могли совершать другие преступления, они бы это делали. Но им не позволяет та среда, где они живут».

Я вынужден частично согласиться с мнением Сергея Вячеславовича, касающимся особенностей организации образовательного процесса в нашей стране, хотя мне этого очень не хочется делать. В плане того, что нам следует ориентироваться только на опыт стран-лидеров. Однако нужно отметить, что когда-то эти страны не были лидерами. Наверное, они тоже на кого-то равнялись, а может быть, делали что-то сами. Мне кажется, что наша страна еще очень многое может сделать самостоятельно.

С нас как с руководителей вузовских подразделений, касающихся подготовки менеджеров, федеральные и региональные власти часто требуют подготовить управленца, который взял бы ключевые инновационные проекты и попытался их продвинуть. Мы соглашаемся научить этому

студентов и даже консультировать их в процессе реализации таких планов. Но возникает вопрос: «Есть ли та среда, где они это будут делать?» И мне говорят: «Почему же нет? У нас масса этих проектов!» И в самом деле, у нас в Пензенской области немало проектов, носящих инновационный характер, которые помогают предпринимателю создать и развить свой бизнес. Однако независимо от того, какие идеи выдвигаются, фундаментальные или прикладные, от них требуют коммерциализации. И желательно в короткие сроки. Скажем, через три года нужно обеспечить получение прибыли.

В феврале я посетил Израиль, мы были в вузах, в том числе – в Институте Вайцмана, который официально признан фундаментальным высшим учебным заведением страны. Нам рассказали о роде своей деятельности. Привели несколько примеров. В частности, такой пример: «Мы изобрели прибор, который устанавливается на выхлопную трубу автомобиля и расщепляет вредные вещества на части, потом они утилизируются». Понятное изобретение. Спрашиваем: «А чем вы занимаетесь сейчас?» – «А сейчас мы пытаемся организовать воду». – «Это как, организовать воду?» – «Мы пытаемся сделать так, чтобы вода принимала любую форму, независимо от того, где она находится. Сама по себе, без формы, которая ее принуждает это делать. Вот вода в бутылке – форма бутылки. А мы убираем бутылку – и она остается в этой форме». Мы интересуемся: «А кому это надо?» Они говорят: «Мы не знаем. Просто нам это интересно. А вот те люди, которые возьмут результаты этих исследований, пусть и думают, для чего это надо. У нас ведь лишь фундаментальная наука».

Уважаемые коллеги, мы видим, что идет сокращение финансирования фондов РГНФ, РФФИ, федеральных це-

левых программ. Многие отечественные ученые смогли реализовать свои научные идеи с помощью средств, выделяемых этими фондами и программами. Может быть в этих научных идеях и присутствуют такие мысли, которые могли бы дать возможность поступательного движения по инновационному пути развития. В этой связи сокращение финансирования вызывает значительное сожаление. Возвращаясь к тому сожалению, с которым приходится соглашаться с мнением Сергея Вячеславовича, хочется отметить, что могут быть и наверняка есть очень интересные и действующие модели образования в нашей стране. Так почему бы не начать с них и не попытаться развить в нашей стране то, что уже неплохо работает. А там, глядишь, что-то инновационное и у нас появится. При этом мы пойдем не по пути догоняющего развития, а в направлении собственного, уникального варианта построения системы образования и реализации идей.

Вернемся к особенностям израильского инновационного предпринимательства. В основе успешного инновационного предпринимательства – несколько этапов развития предпринимательской идеи. Первый – программа ТНУФА. Это программа, по которой с инициатора не требуют ничего, кроме уникальной идеи. Предоставляют определенную денежную сумму в поддержку. За эти деньги человек нанимает бизнес-консультантов, покупает необходимые материалы, составляет бизнес-планы и т.д. При этом он не получает зарплату, не должен организовывать фирму или увольняться с работы. Он остается в прежней жизни, он просто пытается продвинуть свою идею. Если у него получается, и эта идея приносит прибыль, ему говорят: вот тебе три года, и со своей прибылью ты можешь постепенно возвращать те деньги, которые тебе дали. Если до прибыли не доходит, никто этих денег не потребует.

У нас в области вложили деньги в интересный бизнес-проект. Прошло три года, запустили опытное производство. И вдруг – заявление: «Прошло три года, вам нужно деньги вернуть». Говорят: «Как это так – отдать назад? Если мы сейчас эти деньги изыдем из производства, у нас ничего не получится». Им отвечают: «Понимаете, если мы сейчас с вас не возьмем вложенные средства, то после можем вообще ничего не получить». В результате – тупиковая ситуация, при которой теряет смысл сама идея предпринимательского инвестирования.

А в Израиле, где поддержка очень весомая по отношению к России, для того чтобы продвинуть идею дальше, есть программа MAGNET. MAGNET – это программа, которая служит развитию той идеи, которая прошла испытания на первом этапе. По программе идет вложение дополнительных средств, зарплата и т.д. Мы наблюдаем постепенное развитие идеи от ее появления до серийного производства.

Можно многое рассказывать о моделях развития предпринимательства в Израиле, но отметим еще лишь то, что со школьной скамьи дети «заточены» на то, чтобы рождать идеи и доводить их до коммерциализации. У них это стремление сформировано с малых лет. Вот если бы мы эту модель взяли на вооружение, то, я уверен, через некоторое время у нас появились бы новые инновационные идеи, которым позавидовал бы и Израиль.

Спасибо.

ЧЕЛОВЕК В РОССИИ – ГРАЖДАНИН ИЛИ ТОЛЬКО НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК?

Н.Н. ТЮТЮРЮКОВ,

*доцент кафедры финансов и отраслевой экономики
Российской академии государственной службы
при Президенте РФ, д.э.н.*

Прежде чем ответить на поставленный в заголовке вопрос, рассмотрим, как изменялся индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) в России за последние четыре года. Он незначительно вырос (см. табл.1).

Таблица 1

**Индекс развития человеческого потенциала в России,
странах ЕЭП и БРИК**

Страна	2007– 2008	2009	2010	2011	Изменения 2010–2008	Изменения 2011–2008
Беларусь	64	68	61	65	–3	1
Казахстан	73	82	66	68	–7	–5
Россия	67	71	65	66	–2	–1
Бразилия	70	75	73	84	3	14
Индия	128	134	119	134	–9	6
Китай	81	92	89	109	8	28

Источник: доклады ПРООН

ИРЧП стран ЕЭП примерно равны, правда, Казахстан показывает лучшие результаты его роста. У стран БРИК (также демонстрирующих рост ВВП) показатели ИРЧП хуже, чем в странах ЕЭП, а улучшились только у Индии.

В теории налогов известно, что налог государству человек может платить, если удовлетворены его базовые потребности в еде, жилье и т.п. Но в России законодательно установленный минимальный размер оплаты труда (МРОТ) меньше, чем прожиточный минимум. Причем, все предшествующие 4 года (см. табл. 2).

Таблица 2

**Прожиточный минимум (4 кв. года)
и МРОТ (на начало года) в России, руб.**

Показатель	2001	2008	2009	2010	2011
На душу населения	1574	4693	5144	5902	6209
трудоспособное население	1711	5086	5562	6367	6710
МРОТ	400	2300	4330	4330	4611

Источник: справочные материалы СПС «Консультант-Плюс»

Ужас России состоит в том, что в 2011 году выросло число лиц, живущих на доходы меньшие, чем прожиточный минимум, с 17,9 до 18,1 млн чел. Планировалось, что МРОТ превысит прожиточный минимум еще в 2008 году. Но... Мы имеем то, что имеем: величина МРОТ отстает от прожиточного минимума более, чем на 33%. Вряд ли такая ситуация способствует росту человеческого потенциала.

Кстати, МРОТ в Беларуси и Казахстане больше, чем величина прожиточного минимума. В том числе поэтому в Беларуси ИРЧП стабильно выше, чем в России, а Казахстан существенно улучшает этот показатель.

До 2001 года действовал закон о подоходном налоге, правила исчисления которого предполагали, что не подлежит налогообложению доход в пределах 2-кратного МРОТ, который примерно равнялся прожиточному минимуму. Были еще некоторые дополнительные ограничения, но они для нас несущественны.

С 2001 года с введением 23-й главы НК России («Налог на доходы физических лиц» – НДФЛ) 2 МРОТ заменили на 400 руб., а с 2012 г. и 400 руб. исключили, т.е. налог взимается с первого рубля доходов. В 2001 году как раз 2 МРОТ составляли 400 руб. Так что ничего страшного тогда не произошло; более того, бухгалтерам стало легче: они могли не смотреть постоянно меняющиеся справочники. Забегая вперед, скажу, что они также же не были против и отмены вычета в 400 руб.: она, с их точки зрения, величина несущественная, а ее надо учитывать в расчетах подоходного налога. Одни хлопоты...

Но дьявол кроется в мелочах: бухгалтера учитывали эту величину раз в месяц и тратили на ее учет не более 10 мин. Бухгалтеров в России – около 1 млн чел., а лиц, проживающих на минимальную зарплату, – более 18 млн чел. И кушать они хотят каждый день...

Российский МРОТ весьма мал: кто-то проводил эксперимент – пытались жить на него (все-таки называется прожиточный минимум!). К счастью, этот эксперимент быстро кончали без последствий для здоровья. Поэтому до 2001 года вычитали не МРОТ, а 2 МРОТ.

Проанализируем МРОТ и 400 руб. Прежде всего 400 руб. Вычет не индексировался даже на инфляцию, хотя законодательно некоторые денежные суммы обязательно корректируются на прогнозную величину инфляции, приводимую в федеральном законе о федеральном бюджете на очередной год. МРОТ также рос, следуя за инфляцией.

Методика исчисления подоходного налога до 2001 года была более социально ориентирована, чем сейчас. Не так, как хотелось бы, но все же. В Казахстане и Беларуси из дохода вычитается МРОТ в полном объеме. Недавно Украина пересмотрела правила определения МРОТ в сторо-

ну увеличения и приблизила их к европейским правилам. Российский МРОТ, как уже говорилось, весьма мал и даже его облагают налогом.

Таблица 3

**Расчет ежемесячного НДФЛ по методике
закона РФ от 07.12.1991 № 1998-1
«О подоходном налоге с физических лиц», руб.**

Показатель	2000	2001	2008	2009	2010	2012
Законодательно установленный стандартный вычет	2 МРОТ	400	400	400	400	–
Необлагаемый доход в размере 2-кратного МРОТ	400	400	4600	8660	8660	9222
<i>МРОТ на начало года</i>	<i>200</i>	<i>400</i>	2300	4330	4330	4611
<i>«Холодный» НДФЛ, исчисленный по методике 2000 года</i>	<i>нет</i>	<i>нет</i>	546	1 074	1074	1199

Если оставить при определении налоговой базы НДФЛ стандартный вычет равным 2 МРОТ (что было в законе РФ от 07.12.1991 № 1998-1 «О подоходном налоге с физических лиц», действовавшем до введения 23-й главы НК РФ), то получится два интересных результата.

Первый: необлагаемый минимум в 2012 году примерно был бы равен величине, предложенной в предвыборной программе КПРФ в 2011 году (они предлагали не облагать

налогами около 10 000 руб.). Как парадокс политической жизни можно отметить, что представители этой партии, вместо того чтобы в рамках партийной программы искоренения бедности предложить увеличить вычет до 10 000 руб., предложили в свое время законопроект, исключающий 400 руб. из стандартных вычетов. Этот законопроект реализован.

Второй: можно определить сумму налога, которая могла бы остаться у налогоплательщика: как видно из таблицы 3, она равна примерно 1200 руб. в мес.

Сумма названа «холодной», так иногда называют за рубежом, потому что налогоплательщик не замечает, как налог берут дополнительно. Может, он и догадывается, но объяснить не может.

Если вспомним, что 18 млн человек получают доход менее прожиточного минимума, то государство в бюджет получает избыточно от граждан более 130 млрд руб. в год. Такое положение дел приводит к нарушению прав малообеспеченных граждан: при недостатке средств даже на простое воспроизводство они все равно дают часть денег в бюджет! Этим людям сложно будет реализовать свой человеческий потенциал.

В показатели ИРЧП, характеризующие уровень жизни, входят показатели образования и здоровья. Учет расходов человека на образование и лечение заложен в действующей 23-й главе НК России. Но посмотрим на расходы внимательно...

Закон лимитирует эти расходы общей годовой суммой 120 000 руб. В случае осуществления этих расходов налогоплательщик может рассчитывать на возврат из бюджета до 15 600 руб. В предыдущем случае годовой «холодный» НДС составил примерно 14 400 руб. Возможный годовой выигрыш налогоплательщика составляет 1200 руб.,

или 100 руб. в мес., причем только тогда, когда он учился или болел.

Повышение профессиональной квалификации рекомендуется раз в пять лет (очевидно, этот же период оптимален и для нового образования). Расходы на лечение возникают по мере необходимости. А рассчитанный «холодный» НДФЛ взимается каждый год. С учетом сказанного человек не может эффективно реализовать имеющийся свой потенциал и увеличить его.

Возможные государственные программы, способствующие росту ИРЧП, разрабатываются, но специалисты отмечают их неоднозначность. Планируется сократить государственное финансирование образования и здравоохранения не только в процентах к ВВП (см. табл. 4), но и в абсолютных значениях. Очевидно, что государство рассматривает физических лиц только как налогоплательщиков и недостаточно учитывает желания самих людей, способствующих росту их потенциала.

Таблица 4

Проект расходов федерального бюджета по разделам классификации расходов, в % к ВВП

Наименование	2012	2013	2014
Образование	1,0	0,9	0,7
Здравоохранение	0,9	0,8	0,6

Источник: доклад Минфина России «Основные подходы к формированию проекта федерального бюджета на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов». Парламентские слушания 10 октября 2011 года.

Получается, что сужение источников развития человеческого потенциала проходит и на уровне доходов человека, и на уровне расходов государства. Вряд ли это поло-

жительно скажется на инновационном развитии экономики России.

Какое решение этой проблемы можно предложить, чтобы человек чувствовал себя не только налогоплательщиком, но и гражданином. На мой взгляд, необходимо вернуться к стандартному вычету в размере 2-кратного МРОТ. Такой вычет можно применять до тех пор, пока не будет пересмотрена методика определения МРОТ, отражающая приоритет развития граждан над их существованием. Конечно, бюджет потеряет некоторые деньги. Но они все равно будут гораздо меньше неэффективных расходов, которые найдены Счетной палатой России.

Предложенное решение позволит откорректировать налоговый механизм, способствующий наращиванию национального человеческого потенциала.

Закончить хотелось бы цитатой, которую привела В.И. Матвиенко на парламентских слушаниях 10 октября 2011 года: «Ни от чего так не зависит достоинство государства, как от богатства подданных. А где одна лишь казна богата, а вся страна убога, там скоро не станет силы».

ПУТЬ К СЧАСТЛИВОЙ ЖИЗНИ

Г.Н. ЦАГОЛОВ,

*профессор Международного университета в Москве,
член Союза писателей России, академик РАЕН, д.э.н.*

Об удачливых и счастливых людях говорят, что они родились в рубашке. Так ли это? В одной восточной притче повествуется о том, как придворные по требованию могущественного, хотя и печального короля искали счастливого человека, сорочка которого якобы приносит радость его обладателю. Когда после немалых мытарств они, наконец нашли такого индивида, оказалось, что он столь беден, что у него не было рубашки.

Счастье – это...

Споры об особом состоянии души человеческой ведутся веками. Кто из великих не высказывался по этому поводу? «Счастье – цель деятельности любого человека», – говорил Аристотель. «Счастье приносят добрые дела и помощь другим», – утверждал Платон. «Мудрость – родная мать счастья», – подмечал Софокл. Задолго до персонажа из фильма «Доживем до понедельника» Конфуций изрек: «Счастье – это когда тебя понимают, – Добавив, – Большое счастье – это когда тебя любят, настоящее же счастье – это когда любишь ты». У Пушкина читаем:

Никому

Отчета не давать, себе лишь самому

Служить и угождать; для власти, для ливреи

Не гнуть ни совести, ни помыслов, ни шеи;

По прихоти своей скитаться здесь и там,

Дивясь божественным природы красотам,

*И пред созданьями искусств и вдохновенья
Трепеща радостно в восторгах умиленья.
– Вот счастье! вот права...*

Эдисон вывел три закона счастья: «1) надо что-то делать, 2) надо кого-то любить, 3) надо на что-то надеяться». Считая, что «счастлив тот, кто счастлив у себя дома», Лев Толстой в то же время заявлял, что «счастье личности вне общества невозможно, как невозможна жизнь растения, выдернутого из земли и брошенного на бесплодный песок». «Мы не имеем права потреблять счастье, не производя его», – иронизировал Бернард Шоу.

Одни убеждены, что счастье в здоровье, другие резонно возражают – одного этого мало. Распространено мнение, что счастье приносят деньги. А тexasскому нефтепромышленнику и чемпиону богатства 1960-х миллиардеру Полу Гетти приписывают уточняющий афоризм: счастье не в деньгах, а в их количестве. Но крылатым стало и выражение – не в деньгах счастье. Где же правда?

Свою лепту в ответ на этот вопрос пытаются внести ученые, прежде всего психологи и философы. В последнее время к ним подключаются и представители других ветвей общественной науки. Возникла экономическая теория благосостояния, включающая такие понятия, как «человеческий потенциал», «концепцию общественного выбора», «подход с позиций возможностей». Исследования счастья и его компонентов ведутся во многих странах.

Крупнейшие международные организации ежегодно издают материалы о развитии человека и качестве жизни. Об их измерениях не прекращаются дискуссии в литературе. Появление новых научных направлений и терминологии отражает ряд злободневных проблем мирового общества с их вариациями по отдельным странам и регионам. Прежде чем под этим ракурсом рассмотреть россий-

скую ситуацию, определить уровень и особенности нашего национального благополучия, целесообразно вкратце напомнить основные вехи и течения в разработке этой становящейся ныне столь модной проблематики.

Не ростом единым

Особый вклад в нее внесли два ученых экономиста, получивших в связи с этим мировые имена: индиец Амартия Сен и его пакистанский коллега Махбуб уль-Хак.

Выходец из Западной Бенгалии, А. Сен свои основные идеи высказал в большом числе книг, в том числе: «Коллективный выбор и общественное благосостояние» (Collective Choice and Social Welfare, 1970), «Бедность и голод» (Poverty and Famines, 1981), «Товары и возможности» (Commodities and Capabilities, 1985), «Возвращение к проблеме неравенства» (Inequality Reexamined, 1992), «Развитие как свобода» (Development as Freedom, 1999), «Идея справедливости» (The Idea of Justice, 2009). Научное сообщество признало эти работы новаторскими. За вклад в экономическую теорию благосостояния А. Сен в 1998 году получил Нобелевскую премию. Он становился также лауреатом престижных премий Ф. Сейдмана и В. Леонтьева.

А. Сен обосновал положение, что процесс развития – это не только возрастание материального или экономического благосостояния, но и расширение возможностей человека, подразумевающее «большую свободу выбора, чтобы каждый мог выбирать из большого числа вариантов ту цель и тот образ жизни, который он считает предпочтительными». Согласно выводам А. Сена, экономический рост может способствовать человеческому развитию тогда, когда он обеспечивает не только повышение дохода на душу населения, но и позволяет иметь достаточный

уровень государственных расходов, которые инвестируются в социальную сферу, а также сопровождается справедливым распределением ресурсов в экономике.

В 2009 году А. Сен совместно с другим нобелевским лауреатом по экономике Дж. Стиглицем опубликовал доклад, в котором говорилось: «Пришло время сместить акценты нашей системы показателей с измерения экономического производства на измерение человеческого благосостояния» (Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.P. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. – 2009. – P. 6).

Такого же рода мысли высказывал в своих работах близкий друг и соратник А. Сена пакистанец Махбуб уль-Хак. Во второй половине 1960-х молодой уль-Хак стал главным экономистом Комиссии по планированию Пакистана. В 1968 году в Карачи он выступал с речью о развитии своей страны. Темпы роста экономики на протяжении последних лет превышали 6% в год, и большинство собравшихся ожидало услышать рапорт о выдающихся достижениях государственной политики – уль-Хак был одним из авторов пятилетнего плана, приведшего к экономическому буму. Но он удивил аудиторию, подвергнув экономическую стратегию Пакистана и ее результаты серьезной критике. За период, который правительство называло «десятилетием развития», разница в доходах между Восточным и Западным Пакистаном увеличилась более чем вдвое, а заработная плата в промышленности снизилась на треть. Прибыль страны от валютных поступлений шла на удовлетворение потребностей элиты. 22 семьи контролировали около 70% промышленных активов и 80% банковской и страховой отраслей. Впечатляющий экономический рост давал чрезвычайно искаженную картину того, что этот период действительно значил для простых пакистанцев.

Несколько лет спустя уль-Хак собрал группу единомышленников и убедил руководство Программы развития ООН (ПРООН) подготовить доклад силами независимых исследователей. По замыслу уль-Хака, в нем должна была быть предложена альтернатива односторонней ориентации на один лишь рост ВВП, распространенной в то время среди международных организаций и экономистов. В итоге реализации этих усилий в 1990 году в Докладе о развитии человека (ДРЧ) сформулировано: «Подлинное богатство народов – люди. Основная цель развития состоит в создании условий, дающих людям возможность жить долгой, здоровой и творческой жизнью. Это может показаться простой истиной. Но о ней часто забывают из-за текущей заинтересованности в накоплении сырьевых товаров и денежного богатства». В ооновских кругах тогда заговорили о «революции Махбуба уль-Хака». Разрабатываемая с тех пор концепция человеческого развития исходит в первую очередь из необходимости поиска баланса между экономической эффективностью и социальной справедливостью.

Категорию «человеческий потенциал» не следует идентифицировать с понятием «человеческий капитал», которое является важной, но не единственной формой проявления человеческого потенциала в системе рыночных отношений и связано с получением дополнительных доходов благодаря эффективности вложений в развитие профессиональных качеств его носителя. Поскольку сами по себе расходы на образование, здравоохранение, безопасность и т.д. не являются гарантией прироста человеческого капитала, постольку между данными факторами, хотя и может проследиваться статистическая корреляция, отсутствует прямая и устойчивая причинно-следственная связь. Инвестиции в образование и иные социальные направления представляют собой лишь возможные выгоды в бу-

дущем, к чему относится понятие «человеческий потенциал», а не «человеческий капитал».

Мировая практика показывает, что государственная политика, ориентированная на рост и эффективность, далеко не всегда учитывает жизненно важные потребности той части общества, которая неспособна самостоятельно решать проблему их удовлетворения. Но с другой стороны, переложение ответственности за удовлетворение потребностей членов общества на государство способно порождать иждивенческие настроения, что неизбежно снижает индивидуальную экономическую активность. Поэтому предлагается исходить из того, что государству следует обеспечивать не столько равенство потребления, сколько **равенство возможностей**, прежде всего в сфере образования, здравоохранения, безопасности, политических и гражданских прав.

Что же является критерием оценки человеческого потенциала? ПРООН использует такой показатель, как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП, Human development index). Он рассчитывается исходя из экономических (ВВП на душу населения по паритетной покупательной способности), социальных (уровень грамотности взрослого населения страны и совокупная доля учащихся) и демографических показателей (средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении). В последнее время используются и другие оценки: индекс гендерного неравенства и многомерный индекс бедности.

В одной из работ А. Сен вспоминает диаграмму человеческих потребностей американского психолога Абрахама Маслоу. Из пирамиды Маслоу вытекает, что **самоактуализация** (стремление к наиболее полному выявлению и развитию своих личностных возможностей) для человека важнее еды и секса. Однако чем менее удовлетворены

базовые потребности, тем более затруднителен переход к потребностям высшего порядка. Отталкиваясь от этого, А. Сен утверждает, что самое главное состоит в том, чтобы добиваться таких общественных условий, при которых каждый человек имел бы возможность выбора своей профессии, того, чем заниматься. Именно тогда происходит самореализация человека. А на вершине пирамиды Маслоу стоит «уважение со стороны других людей». Такая позиция весьма близка к взглядам ряда выдающихся умов прошлого, в связи с чем журнал *Economist* заметил: «Моисей предпринял первую задокументированную попытку; к той же цели стремились Платон, Руссо и Маркс».

Последний из них связывал идеальное социальное устройство, в котором «свободное развитие каждого было бы условием свободного развития всех», с низвержением капитализма и утверждением общественной собственности на средства производства. Опыт XX века показал, что такой путь не приводит к всеобщему счастью и процветанию. Руководство страны рано или поздно перерождается в партийно-государственную номенклатуру – новый правящий класс, эксплуатирующий общество и тормозящий его прогресс. Кроме того, ликвидация частной собственности и конкурирующих начал ведет к монополизму и загниванию производительных сил. А вот умелое комбинирование капитализма с социализмом оказывается весьма продуктивным и перспективным направлением развития общества.

По данным последнего ДРЧ, за минувшие двадцать лет среднемировой ИРЧП вырос на 18% и на 41% за период после 1970 года. Из 135 государств, где проживает 92% мирового населения, только три страны – Демократическая Республика Конго, Замбия и Зимбабве – имеют сегодня более низкий ИРЧП, чем в 1970 году. Основная груп-

па лидеров в области прогресса ИРЧП включает в себя страны–рекордсмены по темпам роста ВВП – Китай, Индию, Бразилию, Вьетнам, Индонезию и Южную Корею.

Экономическая теория счастья

В 1972 году молодой и только что вступивший на престол четвертый король небольшого расположенного в Гималаях государства Бутан Джигме Сингай Вангчук, обращаясь с тронной речью к Национальной ассамблее, заявил, что благосостояние страны должно измеряться не валовым внутренним продуктом (ВВП), а валовым национальным счастьем (ВНС). С тех пор премьер-министр Бутана в своем ежегодном отчете о состоянии нации освещает положение дел с четырьмя «столпами ВНС». Таковыми в королевстве считаются: обеспечение справедливого и устойчивого социально-экономического развития, сохранение и развитие традиционных культурных ценностей, охрана природы и правильное управление страной.

Страна успешно экспериментирует с альтернативным целостным подходом к развитию, что способствует не только экономическому росту, но и развитию культуры, психическому здоровью, состраданию и чувству общности. В Конституции Бутана сказано: «Государство прилагает все усилия для создания условий, обеспечивающих реализацию стремления к валовому национальному счастью». Над подобным возведением счастья в ранг высшей государственной политики какое-то время посмеивались. Ведь удовлетворенность людей своей жизнью принято было связывать с ростом экономического благосостояния, которое издавна определялось динамикой ВВП.

Однако в 1970-х годах американский ученый Ричард Истерлин на базе анкетирования и опросов общественного мнения пришел к заключению, что благополучие нации,

ее хорошее социальное самочувствие далеко не всегда возрастает с ростом экономических показателей. «Парадокс Истерлина» подвергся критике за то, что он якобы не универсален. Но ученый представил новое исследование, подтверждающее его теорию. Им были проанализированы результаты опросов, проводившихся с 1994 по 2006 год в странах с неодинаковым уровнем развития и разными моделями экономики. Их участники по специальной шкале оценивали уровень финансового благополучия и степень удовлетворенности жизнью. Результаты подтвердили прежние выводы.

«Парадокс Истерлина» стал индикатором порочной методики определения благосостояния современного общества. Сводя понятие качества жизни к набору объективных показателей (покупательной способности, среднедушевого дохода и т.д.), экономисты упускают важные «человеческие» его составляющие.

Это не означает, что понятие экономического роста теряет актуальность. Когда люди голодны, лишены самого необходимого, например чистой воды, здравоохранения и образования или когда они не могут найти работу, они страдают. Экономический рост, снимающий или смягчающий эти проблемы, является фактором, повышающим уровень национального счастья. Но речь еще идет и о том, чтобы в дополнение к этому были созданы такие отношения и институты, когда каждый мог бы чувствовать себя по-своему счастливым. Экономическая теория счастья пытается связать объективные критерии и субъективные ощущения людей.

В июле 2011 года Генеральная Ассамблея ООН приняла рекомендательную декларацию, в которой призвала страны изучить, каким образом национальная политика может способствовать счастью в жизни общества. Про-

блема выдвинулась на передний план не в последнюю очередь под влиянием глобального кризиса, лишившего работы 34 миллионов человек и отбросившего еще 64 миллиона к уровню дохода менее 1,25 доллара в день – ниже порога бедности. А сегодня, как известно, опасность «второй волны» приближается с каждым днем. Вот почему все большее число людей и организаций задаются вопросом: как достичь счастья в мире, где правит бал глобальный капитализм и наблюдается деградация окружающей среды? Тревогу бьют и самые ревностные адепты западного образа жизни.

Один из них американский экономист Джеффри Сакс, в прошлом разработчик политики «шоковой терапии» в Бразилии, Польше и России. С осени 1991 года по январь 1994-го он был руководителем группы экономических советников президента Ельцина. Позже Сакс скажет: «Главное, что подвело нас, это колоссальный разрыв между риторикой реформаторов и их реальными действиями... И, как мне кажется, российское руководство превзошло самые фантастические представления марксистов о капитализме: они сочли, что дело государства – служить узкому кругу капиталистов, перекачивая в их карманы как можно больше денег и поскорее. Это не шоковая терапия. Это злостная, предумышленная, хорошо продуманная акция, имеющая своей целью широкомасштабное перераспределение богатств в интересах узкого круга людей».

Последнее время Сакс является директором Института Земли при Колумбийском университете и одновременно специальным советником Генерального секретаря ООН по целям развития тысячелетия. Влиятельный экономист и международный чиновник теперь сетует: «Мы живем в очень тревожные времена. Несмотря на беспрецедентное мировое суммарное богатство, существует множество

причин для неуверенности, волнения и недовольства. В США большинство американцев считают, что страна находится на «неверном пути». Пессимизм растет. Это справедливо и для многих других стран. На этом фоне пришло время пересмотреть основные источники счастья в нашей экономической жизни. Беспреданное стремление к более высоким доходам ведет к беспрецедентному неравенству и тревогам, а не к большому счастью и удовлетворенностью жизнью. Экономический прогресс является важным и может значительно улучшить качество жизни, но только если к нему стремятся вместе с достижением других целей».

Ему вторит профессор Лондонской школы экономики Ричард Лайярд: «Прежде всего надо вести речь об иной жизненной философии, исходящей из того, что каждый человек является ценным для общества. Наши общества становятся более эгоистичными, в них царит неравенство, ведь существует моральный вакуум. Надо вести осознанную и активную борьбу за солидарное общество».

А как у нас?

В рейтинге ИРЧП Россия занимает ныне 59-е место после Казахстана (46-е), Республики Беларусь (50-е), Китая (52-е), Румынии (58-е) и перед Монголией (60-е). Основные показатели у нас таковы: средняя продолжительность жизни при рождении – 67,2 года, ВВП на душу населения – около 15 тыс. долларов. Между прочим, в 1988 году, когда ООН впервые опубликовала результаты своих исследований этих аспектов, СССР находился на 26-й строчке, а США, которых мы догоняли, располагались на 19-й. Всего семь стран разделяли тогда две супердержавы. Сегодняшнюю Россию от США отделяет 49 государств.

Непосредственными причинами крутого отката России являются низкие показатели долголетия и размер средне-

душевого дохода, а также снижение уровня образования. Сокращение продолжительности жизни у нас коснулось в первую очередь мужчин (61 год), что связано с ростом масштабов алкоголизма, стрессов, связанных с переходом к рыночной экономике, высоким уровнем самоубийств и наркомании, безработицей и неуверенностью в завтрашнем дне.

На Украине и в Белоруссии люди живут в среднем на 2 года больше, чем в России. В Центральной Азии разница не в нашу пользу составляет 6 лет. И мы на 15–17 лет уступаем лидерам по этому показателю (Японии, Швейцарии, Италии, Норвегии). Несмотря на широко разрекламированный национальный проект «Здоровье», Россия по уровню расходов на здравоохранение занимает 112-е место в мире, тратя на эти цели лишь 3,9% ВВП. В недавней статье О. Богуславской в «Московском комсомольце» красочно описывалось, что творится в российской глубинке: попавший в беду человек зачастую оказывается обреченным.

Русское население продолжает с каждым годом заметно убывать. Даже солидный приток мигрантов не может повернуть вспять эту тенденцию. Деревни вымирают. А просторы Сибири и Дальнего Востока остаются по-прежнему неосвоенными.

Вряд ли стоит успокаиваться тем, что темпы роста ВВП у нас превышают показатели большинства европейских стран и США. Ведь они охвачены кризисом, да и находятся на несопоставимо более высоком уровне экономического развития и национального благополучия. Кроме того, наши темпы снизились по сравнению с предкризисным периодом в два раза. И они сейчас не составляют и половины от тех, что имеют место в Индии и Китае. Правда, по показателю ВВП на душу населения мы по сравнению с

ними все еще выглядим выигрышнее. Но по степени решения проблемы неравенства отстаем. Там с каждым годом средний класс увеличивается, а число нищих и обездоленных уменьшается.

По размеру среднедушевого ВВП Россия занимает 55-е место, продолжая оставаться на периферии мировой экономики. К этому добавляется вопиющее социальное расслоение общества. В одной Москве проживает 79 миллиардеров, тогда как, скажем, во всей Индии, население которой превосходит наше в 8 раз, их насчитывается лишь 55 человек. И они, как и подавляющее большинство богатых людей в мире, не похожи на отечественных олигархов. И не только потому, что среди них нет узурпаторов бывшей общенародной собственности. Накопление капиталов там так или иначе носит созидательный характер и связано с модернизацией экономики. Богатства же наших толстосумов в большинстве своем либо сильно пахнут нефтью, либо замешаны на добыче и перепродаже какого-либо иного сырья.

Национальное благополучие России заметно ухудшилось в 1990-е годы, когда резко снизился объем ее ВВП. Сравнительно высокие темпы экономического роста в нулевые годы (7%) не привели к адекватному росту удовлетворенности жизнью. В числе причин этого – ухудшение здоровья граждан и неурядицы в семейной жизни вследствие повышенных трудовых нагрузок и стрессов. Последовавший кризис усугубил ситуацию.

Сейчас даже те, кто принимал активное участие в проведении политики «шоковой терапии», залоговых аукционах и других пагубных деяниях «лихого десятилетия», не скрывают, что у нас не получилось с transition, с переходным периодом. Но при этом недоговаривается самое главное. Надо признать еще и то, что «переход» совершился

совсем не в ту сторону, в которую требовалось, и что в итоге мы оказались в условиях **спекулятивного бюрократическо-олигархического капитализма**. Незначительному меньшинству при нем живется вольготно или даже как в раю, а подавляющему большинству, мягко говоря, стало хуже, чем прежде.

Простой россиянин обескураживается, когда узнает, что его соотечественники по имени Роман Абрамович, Дмитрий Рыболовлев, Владимир Потанин, Алексей Мордашов, Владимир Лисин и некоторые другие «зарабатывают» по несколько миллиардов долларов в год. Неужели они в миллионы раз умнее или трудятся во столько раз больше?

Требуется серьезная коррекция экономической политики, чтобы децильный коэффициент или индекс Джини снизились и в нашей стране. Официальная численность населения, имеющего среднедушевые доходы ниже минимального прожиточного минимума, установленного в целом по России, – 18,9 млн человек, а его доля в общей численности населения – 14,1%. Международная организация по противодействию коррупции Transparency International определила Россию самой коррумпированной страной в Европе и наряду с Гвинеей-Бисау и Конго (Браззавилем) одной из наиболее коррумпированных во всем мире.

В последние годы в российском политэкономическом лексиконе неслучайно возникло понятие «офисный планктон». Многие идут работать в частные корпорации и банки. Вроде бы немало получают. Но как и чем они живут? В начале текущего года по первому каналу телевидения демонстрировался многосерийный фильм «Краткий курс счастливой жизни». Лента стала зеркальным отражением расплодившегося у нас «офисного планктона» – весомой

части нашего среднего класса. Полное отсутствие культуры и морали. Об идеологии говорить не приходится.

Дорожная карта

Можно призывать к увеличению расходов на социальные цели, к достижению тех или иных экономических результатов. Но все же главным представляется вопрос о выборе пути нашего развития. Не поставив и не решив его, мы не можем двигаться вперед.

Наши высшие руководители иногда пользуются формулой «социально ориентированная рыночная экономика». С ней нельзя не согласиться. Но это эвфемизм того, о чем следовало бы говорить. Формула содержит в себе два противоречивых компонента. С одной стороны – рынок, за которым стоит капитализм. С другой стороны – социальная ориентированность, требующая в качестве цели и установки курс на развитие человеческого потенциала. А это уже есть социалистический выбор. Никуда от этого не деться. И надо понимать, что для успеха дела надо сочетать капитализм с социализмом, рыночные отношения с плановым хозяйством. Это есть путь смешанной экономики, путь конвергентного, или интеграционного развития.

Страны, показывающие самые высокие результаты развития человеческого потенциала или тенденцию движения к ним, не обязательно самые богатые, хотя скандинавские государства таковы. А скандинавские государства наполовину социалистические (недаром же говорят о шведском социализме). И государства, показывающие рекордные темпы роста (Китай, Индия, Вьетнам и др.), следуют дорожной карте смешанного развития. В них же рельефно наблюдается прогресс человеческого потенциала.

Такого рода политика не может проводиться без руководства со стороны государства. Но для этого требуется и

Круглый стол «Экономический рост России»

теоретический плацдарм, наличие идеологии, без которой движение к цели не может быть стабильным и последовательным. Без нее неизбежны отклонения в ту или иную сторону.

Надо смотреть правде в глаза: в нынешней России национальный человеческий потенциал находится на довольно низком уровне. Он безотлагательно нуждается в своем развитии. А оно требует весьма серьезных коррекций и структурных перемен, по сути дела, новой социально-экономической модели, эволюционный переход к которой желателен и возможен. Именно такая модель и открывает наиболее надежный и короткий путь к счастливой жизни.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,

вице-президент ВЭО России, член Совета по вопросам агропромышленного комплекса и природопользования при председателе Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации, главный научный сотрудник Института экономики РАН, вице-президент, академик Международной академии менеджмента, член-корреспондент РАСХН, д.э.н., профессор

Уважаемые участники круглого стола! Тема сегодняшнего обсуждения не нова. Существует достаточно много теоретических исследований и практических рекомендаций по использованию понятия «национальный человеческий потенциал», или «капитал». Эти два понятия не синонимы. На наш взгляд, «национальный человеческий потенциал» следует рассматривать в широком смысле слова как политико-экономическую и социальную категорию. «Человеческий капитал» следует рассматривать в узком смысле слова как экономическую категорию.

Однако, как верно отметил Руслан Имранович Хасбулатов, в исследовании этой непростой и деликатной темы еще много неясного, и, к сожалению, нет единого центра разработки по научному определению понятия «национальный человеческий потенциал», по возникающим проблемам и перспективам их решения как на федеральном, так и региональном уровнях.

Известно, что человек – явление общественное. Он создан для общества и рождается должником человеческого

общества. Без многого может обходиться человек, но только не без человека и вне нации. Человечество – цель, нация – средство достижения этой цели. Никакая нация не может достичь процветания, пока она не осознает, что человек главная фигура на земле. Это объективная диалектическая зависимость человека и нации, которую нельзя нарушать, а необходимо находить механизмы ее эффективного применения в общественной жизни человечества.

Еще Федор Достоевский говорил: «Человек есть тайна. Ее надо разгадать... Я занимаюсь этой тайной, ибо хочу быть человеком». Современное поколение также пытается разгадать эту тайну, но, на наш взгляд, в России за последние 20 лет это делается очень не умело и зачастую с большими издержками в плане национального человеческого потенциала. Квалифицированный кадровый потенциал в своей основе у нас потерян, и прежде всего в связи с развалом реальной экономики почти во всех отраслях народного хозяйства.

В этой связи интересна одна притча, связанная с древнегреческим мыслителем Диогеном. Идет он ярким, солнечным днем по улице с факелом. Ему люди говорят: «Зачем идешь с факелом, ведь светло?» Он отвечает: «Ищу человека!» Сегодня, к сожалению, следует говорить – ищу специалиста, которого днем с огнем не сыщешь.

Все что сделано за последние два десятилетия с высшим, среднеспециальным и средним образованием, не укладывается ни в какие рамки разума. Никто не говорит, что оно не требовало преобразований – требовало. Но не разрушения того, что считалось лучшим в мировой практике. Любая реформа проводится всегда не ради разрушения того, что было, а ради улучшения существующего. Не готовы предложить такую реформу, никогда ее не начинайте. Все реформы, проведенные либерал-демократами,

начинались не продуманными до конца и зачастую заканчивались ничем.

Сегодняшнее образование не в состоянии готовить специалистов высокой квалификации. Их уровень сегодня, как в народе говорят, ниже плинтуса. И очень верно этому явлению дает оценку известный директор средней школы города Москвы Ямбург, называя этих специалистов средним родом: «Оно». И все это связано прежде всего с непродуманной и весьма опасной, если не преступной социально-экономической политикой государства на данном этапе его развития, а точнее, развала. А касаясь вопроса интеллектуального потенциала, следует заметить, что в последнем международном рейтинге вузов ни один российский институт, включая МГУ, не попал даже в первую сотню.

И тем не менее федеральная власть страны рисует все в розовом цвете. Страна развивается лучше других, вышла из кризиса и т.д. и т.п. А что на самом деле? По росту ВВП за четыре года (период 2008–2012 годов) Россия занимает последнее 5-е место в группе БРИКС и 11-ю позицию среди государств G20. Для сравнения: китайский ВВП – 44,2%, индийский – на 34,1%, аргентинский – на 26,9%, Россия – на 5,5%.

Сравнение со странами СНГ по динамике ВВП также оказывается не в пользу России – только 9-е место. Хуже России выглядит лишь Украина (падение ВВП на 4,5%). За это же время в большинстве международных рейтингов рейтинг России понизился. По оценке экспертов, в обществе созрел запрос на глубокие институциональные преобразования в политической и экономической сфере, но власть оказалась не готова ответить на самые важные вызовы времени.

По индексу конкурентоспособности наша страна опустилась на 66-е место в 2011–2012 годах по сравнению с

51-й позицией в 2008–2009 годах. Однако странно, что зарплата управленческого персонала при невыполнении задачи выросла значительно. Так, например, ВЭБ, являясь госкорпорацией, все меньше зарабатывает и все больше тратит на топ-менеджмент. В 2011 году – почти 2 млрд рублей. Согласно опубликованным декларациям, доходы председателя ВЭБа Владимира Дмитриева в 2011 году составили 87,5 млн рублей. В 3,4 раза больше, чем в 2010 году. Приблизительно в такой же пропорции росли доходы и его замов. Пока доходы сотрудников ВЭБа растут, прибыль госкорпорации, наоборот, снижается: за два последних года – в 3,8 раза до 7,48 млрд рублей. Растут доходы чиновников, особенно почему-то их жен. Да это и понятно – чиновнику, особенно госслужащему, не положено заниматься коммерцией. Но он, занимаясь ею, приписывает все жене или детям. Это грубое нарушение закона. Однако правоохранительные органы и властные структуры на это смотрят сквозь пальцы, поскольку сами этим же занимаются.

Россия больна. Ее поразила болезнь голого материализма, вседозволенности, бездуховности, обнищания ее граждан. Страна переживает кризис «либерализма по-русски», следствием которого стал социогуманитарный кризис – кризис человека и модели национального развития. Следует согласиться с высказыванием М. Ганди, который в свое время утверждал, что людей могут уничтожить: богатство без работы, наследие без совести, знание без личности, торговля без нравственности, наука без человечности, религия без жертвы, политика без принципов. Все это, к сожалению, как будто сказано о нынешнем российском времени и о наших государственных и политических деятелях.

Ведь сколько за эти последних двадцать лет объявлено инициатив, сколько сказано, в общем-то, правильных слов

руководством страны, но именно слов, которые фактически почти никогда не превращались в реальное дело. Словооблудие превратилось в ранг национальной политики, и общее вранье стало ее основой.

Народ, и особенно человек труда, превращен в обольщенный элемент для корыстной сверхприбыли корпораций, олигархов и банальной жадности обывателей. Власть лишила людей социальной защиты, несмотря на то, что в Конституции РФ записано: Россия – социальное государство. Медицина и образование стали фактически платными. А это ведь не услуга для народа. Это прежде всего государственная обязанность, если оно хочет получить здоровый и образованный народ, который только и может стать основой такого государства, его безопасности и могущества. И так было в советское время, как бы это ни пытались исказить либерал-демократы. Сегодня многие народы Европы, Скандинавии фактически живут при коммунизме. И для них давно не существует выбора пути в рамках тройственной дилеммы: капитализм – социализм по-советски – либерализм по-российски, который завел страну в тупик и оказался совершенно бесплодным. В результате Россия по удельному национальному капиталу занимает в мировом ранге 103-е место, а по индексу качества жизни она находится на 80-м месте. Но особенно неблагоприятно положение страны по индексу человеческого капитала – 168-е место в мире (согласно расчетам российских ученых).

Однако страна по-прежнему тратит большие средства на совершенно не нужные проекты, для того чтобы возродить национальный человеческий потенциал. Это прежде всего теперь организация фактически постоянных мировых олимпиад (типа Сочинской), чемпионатов мира по футболу, Сколково и многое другое. Народ, обществен-

ность, некоторые умные политики это не поддерживают, но власть глуха, делает это прямо-таки ненужное дело, поскольку там идет серьезный распил бюджетных средств. Строительство олимпийских объектов в Сочи уже сегодня превысило первоначальную сметную стоимость в 2,5–5 раз. А ведь еще строить надо около двух лет. Да и, как заявляют некоторые эксперты, качество строительства желает быть намного лучше. А если бы все делать по уму, то в Сочи надо было строить не объекты для зимних видов спорта (ведь Сочи единственный в России курорт с теплым морем), а курорт мирового значения, которым бы прежде всего пользовались граждане России. Так же и Сколково едва ли нужно стране. Ведь у нас есть более десятка наукоградов, построенных в советское время. Возродите их заново, оборудуйте современные лаборатории, дайте нормальное финансирование и зарплату ученым – и все наладится. Наука задышит, и эффективность ее увеличится в разы, и в том числе интеллектуальный научный потенциал возродится: вернутся ученые мужи, уехавшие ранее за рубеж.

Надеюсь, в стране грядут серьезные перемены. Только что прошли выборы в Государственную думу России, Президента РФ. Избран новый старый Президент РФ. Масштабность заявленных им целей и сложность задач столь велики, что нынешняя система управления экономикой не позволяет их выполнить. Нужна новая индустриализация, поскольку модернизации, инновации возможны только в действующем народно-хозяйственном механизме. Его надо заново создавать, поскольку его нет. А есть пока только заявления руководства страны, причем весьма далекие от проблем реанимации реальной экономики. Так, уходящий президент страны в своем последнем послании (прощальном) много философствовал по поводу того, что свобода лучше, чем несвобода. Да уж, свободы

за последние 20 лет наелись досыта (припоминая еще высказывание первого Президента РФ – Ельцина Б.Н.). Но получилось так, что свобода в основном была использована в возможности воровать, давать и брать взятки и многие другие негативные явления. Коррупция приняла масштабы национальной эпидемии, которая развратила политику и политиков, деморализовала общество и вкупе с открытыми границами разрушила отечественное производство. Беспрецедентен вывоз за рубеж российского капитала – финансового, природного и человеческого – капитала высшей пробы. В 2011 году вывезено за рубеж 80 млрд долларов – это 5% валового продукта. А за 4 месяца 2012 года за рубеж уже ушло свыше 35 млрд долларов США. Таким образом, у наших «внутренних оккупантов» основная часть российского капитала – за границей. Там же их виллы, яхты, самолеты. Там же учатся их дети. Они и сами готовы туда бежать, ведь награбленные деньги не имеют Отечества.

Можно сделать вывод из всего этого, что глобальный кризис в России является закономерным следствием того, что власть в стране была и по-прежнему остается «властью для элиты», а не «властью для народа». Так продолжаться не может. Перспектива России связана с другим направлением – со строительством общенародного государства, базирующегося на социоприродных законах, пройденном историческом пути и на российском менталитете.

В новой государственной политике приоритеты должны постепенно смещаться от экономики к человеку, а главной целью должно стать не только экономическое и социальное благополучие, а и неуклонный рост человеческого капитала. Неслучайно в развитых странах человеческий капитал уже составляет от 60 до 80% от общего национального богатства. В России же такой капитал пока мал и по-настоящему не задействован.

Как известно, любой развал имеет начало и конец, он не вечен, и этим следует умело воспользоваться. Сегодня все к этому идет, если не принять меры определенным профессиональным и патриотически настроенным кругам. Либеральная оппозиция, руководившая развалом при Президенте РФ Ельцине Б.Н., мечтает вернуть власть, от которой ее отодвинула нынешняя власть. Но либералы, как известно, навсегда потеряли доверие у народа. Это уже вчерашний день, и возврата туда не будет.

Спасет страну совершенно другое. Спасет изменение политического равновесия, смена курса и тот, кто его будет менять.

Недавно состоялись выборы Президента РФ. Время не терпит, и, учитывая, что в стране сложилась критическая ситуация в экономике и «снежным комом» растет социальное напряжение и недовольство народных масс, на наш взгляд, Президент России должен иметь конкретную программу действий, соответствующую экономическим и социальным интересам граждан, и четко заявить, что он будет действовать следующим образом:

Во-первых, вернуть государство, его политику к выполнению давно известных классических функций, как это делает цивилизованный мир. И прежде всего укрепить государственное регулирование. Именно регулирование, а не вмешательство. Установить мораторий на рост тарифов естественных монополий. Остановить рост цен на товары первой необходимости.

Во-вторых, реформировать налоговую систему в интересах большинства населения и отечественных товаропроизводителей. Ввести прогрессивную шкалу налогообложения доходов физических лиц, закончив наконец-то дискуссию на эту тему.

В-третьих, принять жесткие меры по защите внутреннего рынка от импорта промышленной и сельскохозяйственной продукции, осуществить мероприятия по стимулированию импортозамещения.

В-четвертых, в полном объеме выделить бюджетные средства на финансирование федеральных целевых программ и государственного заказа, обеспечив его максимальное и своевременное финансирование.

В-пятых, необходимо установить четкие критерии продовольственной безопасности и безопасности продовольствия, чтобы это стало составной частью национальной экономической безопасности. В этих целях необходимо возродить село практически заново, как это делалось в период освоения целины, окончательно на государственном уровне решить земельный вопрос, создав законодательно прозрачность земельных отношений между пользователями земли и государством. Назрела объективная необходимость разработки и принятия федеральных законов «О продовольственной безопасности и безопасности продовольствия» и «Об устойчивом развитии сельских территорий».

В-шестых, осуществить меры по развитию и восстановлению управляемости оборонно-промышленным комплексом, который был всегда, и особенно в советское время, реальным источником инновационного развития и двигателем научно-технического прогресса в стране, поддерживая ее оборонную мощь на уровне лучших мировых стандартов и делая много полезного по конверсии для всего народнохозяйственного комплекса государства. Именно ОПК в нынешней ситуации способен дать новый импульс развитию сферы высоких нанотехнологий.

В-седьмых, восстановить систему социальных льгот и бесплатных государственных услуг (образование, здраво-

охранение и т.п.), то есть то, что мы потеряли за последнее двадцатилетие, а большинство зарубежных стран за это время прирастало подобными услугами. Обеспечить полное финансирование социальных функций, переданных на региональный и местный уровни. У государства такие средства есть, но они находятся в «кубышке» или за рубежом у современных «нуборишей». Необходимо их научить или воспитать вкладывать средства в свое государство. Следует разработать такой механизм, как, например, это давно делает Китай.

В-восьмых, принять кардинальные меры, а не пустые разговоры вести, по борьбе с коррупцией и некомпетентностью в руководстве органов государственной власти и в руководстве государственных и частных организаций, предприятий и корпораций, которые достигли сегодня уровня угрожающего экономической, а может быть, и национальной безопасности страны.

Нынешнее состояние общества является фундаментальным системным кризисом, кризисом глобальной либеральной монетаристской экономики, мощным сигналом о том, что пора искать новые подходы и идеи развития страны, которые, на наш взгляд, заключаются прежде всего в смене экономического курса. Экономика была, есть и остается главным фактором развития общества, социально ориентированного на человека.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В ПЕРИОД ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Л.Н. УСЕНКО,

член Правления ВЭО России, председатель Ростовской областной организации ВЭО России, проректор по научной работе, заведующая кафедрой анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», почетный работник высшего профессионального образования РФ, заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор

Глобальные изменения, произошедшие в мире за последние годы в социально-экономической сфере деятельности отдельных стран, заставляют по-новому взглянуть на сущность и конечные цели общественного развития, а также и на основные цели политики регулирования этой сферы. Для этого прежде всего необходимо определить конечную цель макроэкономической политики: должна ли она быть направлена на повышение экономического роста и снижение безработицы, сокращение бедности, подавление инфляции, развитие рыночных отношений или существуют иные более высокие ценности, на которые и должна ориентироваться цивилизация при разработке и реализации национальных проектов и межгосударственной политики.

Ученые многих стран приходят к выводу, что необходимо формирование концепции общественного развития, ориентированной на конечные ценности развития мировой цивилизации. Известно, что экономический рост и его стабильность – это положительный фактор общественного

развития. Однако они не могут заменить простых, но жизненно важных вещей, составляющих основу человеческого благополучия и качества жизни, таких как здоровье, счастье, душевное равновесие и экологическая безопасность. Конечно, качество жизни неразрывно связано с экономическим развитием, но прямой зависимости, сбалансированности в развитии этих показателей нет. Самым ярким примером этого дисбаланса являются установившиеся соотношения экономического роста и углубления социального неравенства населения по доходам, наметившиеся диспропорции в экономике, ухудшение экологической обстановки и др. Такие тенденции наблюдаются, как правило, в быстрорастущих развивающихся странах, ориентирующихся на экстенсивное развитие, а не на качественный экономический рост, создающий эффективное и гармоничное развитие.

С развитием концепции устойчивого развития и появления таких категорий, как «гармоничность развития», «эффективность общественного развития», возникла необходимость их адекватной оценки. Это привело к разработке и внедрению в международную и национальные статистические системы ряда специальных показателей, среди них индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).

При подсчете ИРЧП учитывается 3 вида показателей:

- средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении (СППЖР) – оценивает долголетие;
- уровень грамотности взрослого населения страны (2/3 индекса) и совокупная доля учащихся (1/3 индекса);
- уровень жизни, оцененный через ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США.

Абсолютное изменение индекса развития человеческого потенциала меняется от 0,0 до 1,0.

ИРЧП меньше 0,5 принято называть «низким развитием», а больше 0,8 – «высоким развитием».

30 стран с лучшим ИРЧП (от 0,912 до 0,969)¹:

- | | | |
|-----------------------|----------------------------|----------------------------|
| 1. Исландия (0,968) | 11. Франция (0,955) | 21. Великобритания (0,942) |
| 2. Норвегия (0,968) | 12. Финляндия (0,954) | 22. Гонконг (0,942) |
| 3. Канада (0,967) | 13. Дания (0,952) | 23. Германия (0,940) |
| 4. Австралия (0,965) | 14. Австрия (0,951) | 24. Израиль (0,930) |
| 5. Ирландия (0,960) | 15. США (0,950) | 25. Респ. Корея (0,928) |
| 6. Швеция (0,958) | 16. Испания (0,949) | 26. Словения (0,923) |
| 7. Нидерланды (0,958) | 17. Бельгия (0,948) | 27. Бруней (0,919) |
| 8. Япония (0,956) | 18. Греция (0,947) | 28. Сингапур (0,918) |
| 9. Люксембург (0,956) | 19. Италия (0,945) | 29. Кувейт (0,912) |
| 10. Швейцария (0,955) | 20. Новая Зеландия (0,944) | 30. Кипр (0,912) |

10 стран с худшим ИРЧП (от 0,329 до 0,389):

- | | | |
|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 1. Сьерра-Леоне (0,329) | 5. Мозамбик (0,366) | 9. Гвинея-Бисау (0,383) |
| 2. ЦАР (0,352) | 6. Нигер (0,370) | 10. Чад (0,389) |
| 3. ДР Конго (0,361) | 7. Буркина-Фасо (0,372) | |
| 4. Либерия (0,364) | 8. Бурунди (0,382) | |

Россия в 2007 году заняла 67-е место с индексом ИРЧП равным 0,802, что является довольно высоким показателем, но при этом этот индекс в России за 2007 год ниже, чем в Белоруссии и прибалтийских республиках. В 2008 году ИРЧП составил 0,806. Падение индекса с начала 90-х годов происходило из-за сокращения ВВП и повышения смертности. В 1992 году Россия занимала 52-е место, в 1995 году – 114-е. С начала XXI века ИРЧП начал постепенно расти, хотя место России среди стран мира не повысилось. В 2004 году Россия занимала 57-е² место, в 2005-м – 62-е место с индексом 0,795³, в 2006 году – 65-е

¹ <http://www.washprofile.org/en/node/2210>.

² http://hdr.undp.org/reports/global/2005/pdf/HDR05_HDI.pdf.

³ http://hdr.undp.org/hdr2006/pdfs/report/HDR_2006_Tables.pdf.

место с индексом 0,797⁴, в 2007 году – 67-е место с индексом 0,802, в 2008 году – 73-е место с индексом 0,806⁵. Однако следует учитывать, что индекс составляется с отставанием в два года, поэтому цифры, опубликованные ООН 27 ноября 2007 года, на самом деле относятся к 2005 году, а 24 апреля 2008 года – к 2006 году. От своих соседей и многих стран Россия отличается очень низкой продолжительностью жизни. Таким образом, главным фактором, мешающим России поднять свой ИРЧП, является низкая продолжительность жизни.

По данным «Доклада о развитии человека. 2007–2008 гг.» видно, что ИРЧП во всех странах мира повышался, за исключением некоторых стран постсоветского пространства и Африки. Причины разные. В первой группе индекс падал из-за ухудшения образования, экономики и высокой смертности. Во второй группе – из-за СПИДа и сопутствующей ему смертности.

Глобальные изменения последних лет, связанные не только с особенностями развития в социально-экономической сфере, но и в политике, усилили объединение отдельных стран в интеграционные союзы (объединения) и вызвали необходимость исследования процессов развития, в том числе и развития человеческого потенциала в разрезе этих объединений.

Статистические данные ООН дают ясное представление о неравенстве, укоренившемся на всем земном шаре. Например, общий доход 500 богатейших людей мира сегодня превышает общий доход беднейших 416 млн человек. Одна из центральных задач развития человека на предстоящий период, подчеркивают авторы международ-

⁴ [http://hdr.undp.org/en/media/hdr_20072008_en complete.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/hdr_20072008_en_complete.pdf).

⁵ Здесь и далее «Страны G» – «Группа стран восьмерки».

ных обзоров, состоит в том, чтобы повысить нетерпимость к крайним формам неравенства, характерным для процессов глобализации с начала 90-х годов. Это необходимо, для того чтобы в условиях растущего уровня процветания расширялись возможности для большинства людей, а не только для привилегированного меньшинства.

По данным ООН, 10,8 млн детских смертей, зафиксированные статистикой, свидетельствуют о неравенстве в наиболее фундаментальном аспекте человеческого существования – в возможностях сохранения человека в живых. «Если человек рождается не на той улице глобальной деревни, это несет с собой большой риск с точки зрения перспектив выживания», – указывают авторы, обращая внимание на то, что только три африканские страны к югу от Сахары достигнут к 2015 году целевого показателя сокращения средней детской смертности на 2/3. Своевременное достижение этой цели спасло бы жизнь 4,4 млн детей, которые в противном случае в указанном году умрут.

«Глобализация породила длительные дискуссии о тенденциях глобального распределения дохода, но мы иногда теряем из виду реальную глубину неравенства, а также ту роль, которую повышение справедливости могло бы сыграть в сокращении бедности», – заявил Кевин Уоткинс, глава отдела по подготовке «Доклада о развитии человека-2006» ПРООН.

Несмотря на методическое и информационное несовершенство индекса человеческого развития (ИРЧП), он имеет свою логику и в целом правильно ранжирует страны по выбранным признакам. Так, главной составляющей социума является продолжительность жизни; не обеспечив нормальную социальную среду и уровень материального благосостояния, государство не может рассчитывать на высокую жизнеспособность своих граждан. Неотъем-

лемым атрибутом осмысленной длинной жизни служит возможность получения образования и самореализации. Иными словами, если сокращается продолжительность жизни, то это значит, что материальный уровень и социальная среда также ухудшаются; если ухудшается материальное благосостояние, то следует ожидать сокращения продолжительности жизни.

Начало XXI века характеризуется усиливающейся глобализацией мировой экономики и невиданной быстротой развития мировых экономических отношений. В отдельных странах наблюдается наращивание темпов роста социально-экономических показателей. Особенно в этом отношении выделяются «Страны G»⁶.

Многофакторная социально-экономическая характеристика «Стран G» свидетельствует о наличии различных подходов отдельных стран в решении своих проблем. «Страны G» различаются не только различными темпами экономического развития, но и содержанием акцентов своей экономической деятельности. Так, самой высокой долей экспорта среди «Стран G» выделяются Германия (10,1%), а по импорту – США (17,0%). Самый высокий уровень безработицы в Германии (11,1%), наибольшее неравенство населения по доходам в США (15,7 раз) и в России (15,1 раз). Самая высокая ожидаемая продолжительность жизни населения в Японии (82,2 года). Самыми высокими темпами развития выделяется Россия, как по темпам роста ВВП на душу населения, так и по росту промышленного производства, по темпам роста объема продукции сельского хозяйства и др. показателям (табл. 2.54). Как видно, «Страны G» – это довольно пестрый конгломерат.

⁶ 2005 год к 1995 году, в %.

Место России среди «Стран G» определено по совокупности социально-экономических показателей с помощью набора определенной информации. Из девяти показателей, принятых в расчет, Россия по четырем показателям впереди всех стран «Восьмерки» (X_1, X_2, X_3, X_7) и по трем отстает (X_4, X_5, X_6), что позволило выделить узкие места в социально-экономическом развитии России, которыми являются внешняя торговля и низкая продолжительность жизни населения (табл. 1).

США выступает лидером в «Группе стран G», здесь не самые высокие темпы роста ВВП на душу населения (X_1), промышленного производства (X_2), производства продукции сельского хозяйства (X_3), высокая степень дифференциации доходов (X_8), средняя ожидаемая продолжительность жизни (X_9). Однако все остальные показатели, принятые в расчет, лучшие (X_4, X_5, X_6).

В группу со средними показателями социально-экономического развития вошли Германия, Япония, Великобритания, Франция, Канада и Италия, всего 6 стран с численностью населения более 400 млн человек – это 50% населения «Группы стран восьмерки».

Россия выделяется высокими темпами роста экономических показателей (X_1, X_2, X_3) и темпами роста ниже средних социальных показателей, принятых в расчет (X_6, X_7, X_8, X_9). Особенности социально-экономического развития России были низкие показатели внешней торговли (X_4, X_5), низкая ожидаемая продолжительность жизни (X_9) и неравенство в распределении доходов (X_7, X_8). Проведенный анализ динамики социально-экономического развития «Группы стран восьмерки» позволил еще раз убедиться в наличии дисбаланса развития экономической и социальной сфер деятельности в России.

Таблица 1

Динамика основных социально-экономических показателей по «Группе стран восьмерки»

Страны	Динамика ВВП на душу населения 2006 год к 1995 году, % (X_1)	Индекс промышленного производства 2006 год к 1995 году, % (X_2)	Индекс объема продукции сельского хозяйства, в % к предыдущему году (X_3)	Доля отдельных стран в мировом экспорте 2006 года, в % (X_4)	Доля отдельных стран в мировом импорте 2006 года, в % (X_5)	Удельный вес безработных, % (X_6)	Коэффициент Джини, % (X_7)	Коэффициент фондов, в раза (X_8)	Ожидаемая продолжительность жизни населения (X_9)	Кластер
США	125,0 ⁷	138,0	98,0	9,3	17,0	5,1	40,8	15,7	77,5	1
Германия	117,0	128,0	94,0	10,1	8,1	11,1	28,3	6,9	79,7	2
Япония	113,0	112,0	101,0	5,8	5,1	4,4	24,9	4,5	82,2	2
Великобритания	130,0	101,0	99,0	3,8	4,8	5,0	36,0	13,6	79,1	2
Франция	119,0	117,0	95,0	4,4	4,8	9,9 ⁸	32,7	9,0	80,4	2
Канада	128,0	129,0	101,0	3,5	3,1	6,8	33,1	10,0	80,2	2
Италия	112,0	105,0	101,0	3,7	3,9	7,7	36,0	11,7	80,5	2
Россия	162,0	142,2	102,8	2,7	1,2	7,1	40,8	15,1	66,6	3

Но, однако, можно ожидать, что при сохранившихся темпах роста экономического развития и реализации принятых социальных национальных проектов Россия в своем развитии превзойдет некоторые «Страны G» и будет занимать достойное место.

⁷ 2004 год в %.

⁸ «Группа стран восьмерки»: Стат. сб. – М., 2006; Доклад о развитии человека 2007–2008 гг. – ООН, 2008.

Таблица 2

Сравнительная характеристика развития человеческого потенциала России и стран ЕС⁹

Страны	ИРЧП 2005 года в докладе-2007	ИРЧП 2006 года в докладе-2008 (лучшие из 30 лучших стран)	ОПЖН-2005 в докладе-2007	ВВП на душу населения (по ППС в долл. США) 2005 года в докладе-2007	Индекс ОПЖН 2005 года в докладе-2007	Индекс образования 2005 года в докладе-2007	Индекс ВВП на душу населения 2005 года в докладе-2007
Португалия	0,987	-	77,7	20 410	0,879	0,925	0,888
Австрия	0,962	0,951	80,9	31 794	0,931	0,993	0,962
Ирландия	0,959	0,960	78,4	38 505	0,890	0,993	0,994
Швеция	0,956	0,958	80,5	32 525	0,925	0,978	0,965
Нидерланды	0,953	0,958	79,2	32 684	0,904	0,988	0,966
Финляндия	0,952	0,954	78,9	32 153	0,898	0,993	0,964
Франция	0,952	0,955	80,2	30 386	0,919	0,982	0,954
Дания	0,949	0,952	77,9	33 973	0,881	0,993	0,973
Испания	0,949	0,949	80,5	27 169	0,925	0,987	0,935
Англия	0,946	0,942	79,0	33 238	0,900	0,970	0,969
Бельгия	0,946	0,948	78,8	32 119	0,897	0,977	0,963
Люксембург	0,944	0,956	78,4	60 228	0,891	0,942	1,000
Италия	0,941	0,945	80,3	28 529	0,922	0,958	0,944
Германия	0,935	0,940	79,1	29 461	0,902	0,953	0,949
Греция	0,926	0,947	78,9	23 381	0,898	0,970	0,910
Словения	0,917	0,923	77,4	22 273	0,874	0,974	0,902
Кипр	0,903	0,912	79,0	22 699	0,900	0,904	0,905
Чешская Республика	0,891	0,897	75,9	20 538	0,849	0,836	0,889
Мальта	0,878	0,894	79,1	19 189	0,901	0,856	0,877
Венгрия	0,874	0,877	72,9	17 887	0,799	0,958	0,866
Польша	0,870	0,875	75,2	13 847	0,836	0,951	0,823
Словакия	0,863	0,872	74,2	15 871	0,821	0,921	0,846
Литва	0,862	0,869	72,5	14 494	0,792	0,965	0,831
Эстония	0,860	0,871	71,2	15 478	0,770	0,968	0,842
Латвия	0,855	0,863	72,0	13646	0,784	0,961	0,821
Болгария	0,824	0,834	72,7	9032	0,795	0,926	0,752
Румыния	0,813	0,852	71,9	9060	0,782	0,905	0,752
Россия	0,802	0,806	65,0	10845	0,667	0,956	0,782

⁹ К – количество кластеров.

Несколько иначе выглядит Россия по показателям развития человеческого потенциала в сравнении со странами ЕС.

В 2004 году Россия имела индекс развития человеческого потенциала ниже всех среди стран ЕС. Однако по индексу образования 6 стран (Словакия, Чешская Республика, Мальта, Кипр, Болгария и Румыния) имели показатели ниже российских, а две страны (Венгрия и Польша) имели одинаковые с Россией индексы образования.

В 2006 году в России по-прежнему самый низкий ИРЧП в сравнении со странами ЕС. По индексу образования Россия была впереди Германии, Люксембурга, Кипра, Чехии, Мальты, Польши, Словакии, Болгарии и Румынии.

По индексу ВВП на душу населения Россия опередила Болгарию и Румынию. Лишь по продолжительности ожидаемой жизни Россия уступала всем странам ЕС. Поскольку оценка развития человеческого потенциала складывается из трех компонентов: индекса ожидаемой продолжительности жизни, индекса образования и индекса ВВП на душу населения, то это позволяет показать место России в сравнении со всеми странами ЕС по совокупному показателю (ИРЧП) (табл. 2).

С развитием ЕС увеличивается протяженность общей границы, а с появлением новых приграничных стран (соседей) возникают территориальные социально-экономические проблемы. В связи с этим устранение появляющихся различий, касающихся социально-экономического и развития человеческого потенциала, является серьезной проблемой для дальнейшего сотрудничества с соседями. Проведенный анализ свидетельствует о социально-экономической неоднородности по разные стороны нашей границы. И, пока Россия не является членом ЕС, одним из важнейших факторов ее устойчивого развития является приграничное сотрудничество и проведение активной демографической и социально-экономической политики внутри страны.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

С.В. КАЛАШНИКОВ,

*председатель Комитета Государственной думы ФС РФ
по охране здоровья, д.э.н., профессор*

Я, конечно, с грустью воспринял упрек в том, что я меньше уделял внимания современности и нашей стране, но я хочу, чтобы меня поняли: неразработанность, академическая неразработанность фундаментальных положений современной экономики не позволяет громко, четко и ясно сказать, что нужно делать так вот и никак иначе. Неразработанность теории приводит к тому, что есть много путей. И не все положения, которые я озвучивал в своем докладе, являются истиной. Я бы даже сказал, что они вообще не являются истиной. И поэтому взять на себя ответственность четко говорить, что нужно делать завтра, послезавтра и в течение 500 дней пошагово правительству, я лично не берусь. Второй момент, что я хотел бы немного откорректировать исходя из выступлений. Коллеги, когда мы говорим о человеческом капитале, о человеческом потенциале сегодня, мы не говорим об абстрактном. Мы говорим о вполне реальных экономических механизмах. И призыв учитывать то, другое, третье – это все замечательно, но это лежит в области этики, веры и т.д. А дело в том, что в экономике – здесь же все экономисты – понятие человеческого капитала присутствует по крайней мере с работы «Политическая арифметика» 1676 года, если я не ошибаюсь. У Адама Смита это огромный раздел в «Богатстве народа», у Рикардо это зафиксировано концептуально и пошло по возрастающей. Другое дело, что до определенного периода эти понятия были периферийные для

экономики. А сейчас они стали центровыми. И мы не готовы их воспринять в совокупности со всей структурой понятий экономики. Вот ведь в чем вся проблема! И еще один очень важный момент, на который я хотел бы обратить внимание. Это наша практика. Ведь мы живем в системе мифов и иллюзий, и все они определены нашим образованием, нашим менталитетом. И побороть их невозможно. Я приведу только один пример.

В 1995 году соотношение материальных и нематериальных активов в США было 40%, нематериальных 60%, это уже было солидно. Но вот уже в 2010 году соотношение материальных и нематериальных активов в США составляет 30% на 70%. То есть что на сегодняшний день является продуктом экспорта и вообще продуктом? Это бренды, технологии – то есть опять-таки то, что относится к нематериальной экономике. А мы каких инвестиций с вами просим? Мы с вами просим: «Дайте нам денег, постройте нам завод». Да, они это делают. Материальное производство выносится на периферию Ойкумены, и там оно пусть и существует. Надо оценивать не по количеству денег, пришедших в материальное производство, а по количеству денег, пришедших в те же самые нематериальные активы, в то же самое образование. Потому что я не слышал ни об одной инвестиции солидной, связанной с образованием или с наукой. Понимаете, о чем речь идет? У нас есть некоторая парадигма, которая уже не соответствует действительности. И она возникла буквально вчера. И вовремя ее поймать и есть, в общем-то, наша задача.

И я еще хочу сказать то, что мне кажется важным. Мы здесь с Дмитрием Евгеньевичем обсуждали. Коллеги, на сегодняшний день, когда мы вступаем уже в шестой передел, у нас, извините меня, ручной труд имеет 60% в промышленности. Мы с вами даже индустриального этапа не

прошли. И когда мы говорим – по поводу структуры квалифицированных кадров, это что, квалифицированные кадры ручного труда? Качественно тачку катают? Вы понимаете, в чем вся проблема? Мы опять в очередной раз пытаемся перескочить даже индустриальный период развития. И это, конечно, налагает колоссальную ответственность на сегодняшний день. Спасибо.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Д.Е. СОРОКИН,

*член Президиума ВЭО России, председатель
Научно-практического совета ВЭО России, первый
заместитель директора Института экономики РАН,
член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

Спасибо еще раз, Сергей Вячеславович. Я, поверьте, очень искренне вас благодарю за сегодняшнее выступление, потому что сегодня многие выступавшие практически все начинали с того, что благодарили вас за доклад, а каждое такое «спасибо», обращенное к вам, отблеском ложилось на меня. Я же в начале сказал: «Как долго я думал, кого пригласить». Значит, правильно думал все-таки. Это раз. И еще я хочу сказать: мы сумели сегодня провести обсуждение очень непростой, очень острой проблемы на хорошем фундаментальном научном уровне. У нас не было того, что мы иногда называем «плачем Ярославны». Это было действительно серьезное научное обсуждение проблемы. Я поэтому благодарю всех участников.

Еще раз хочу обратить внимание на сегодняшнюю тему: «Национальный человеческий потенциал России». Ведь когда говорят о человеческом капитале, то последний рассматривается как один из важнейших факторов экономического роста в современных условиях. Иначе говоря, как средство для экономического роста. Но человек есть еще и самоцель развития. Вот то, о чем говорил сегодня последний выступающий. Не будет развитого человеческого потенциала, капитала мы тоже не получим. Но капитал – это одна из сторон использования потенциала. Важная, но лишь одна.

И в этой связи я хочу сказать, что, по данным Роспотребнадзора, сегодня по сравнению с 1990 годом более чем

в 2 раза выше число больных новорожденных, сегодня их 40%. На мой взгляд – это ответ на вопрос, с чего начать. Если сохранится это положение, то все остальные мероприятия не дадут эффекта.

Видимо, действительно нужна реформа здравоохранения, и она проводится. Но вот на Пироговском седьмом съезде врачей в 2010 г. были оглашены результаты опроса 80 тысяч врачей со всех субъектов Федерации. 93% из них говорят: «Здравоохранение находится в кризисе». И для этого проводится реформа. Я не специалист, но я готов согласиться с авторами нынешней реформы здравоохранения, что это абсолютно правильная реформа. 87% опрошенных врачей считают, что эта реформа окончательно разрушит здравоохранение. Пусть они не правы. Но я знаю, что, если 87% из тех, кто должен проводить эту реформу в жизнь, против нее, какая бы она идеальная ни была, вы ее не проведете. Значит, надо, чтобы они в нее поверили. То, что раньше называлось идеологическое обеспечение решений партии и правительства. Леонид Иванович Абалкин об этом часто говорил: «Самые идеальные реформы не пойдут, если общество против».

И последнее. Я хочу сказать, что всегда есть надежда.

В свое время Т. Манн писал об англичанах: «Но то огромное изобилие, которое мы имеем, делает нас народом не только порочным и невоздержанным, расточающим средства, которые у нас есть, но также непредусмотрительным и небрежным в отношении многих других богатств, которые мы постыдно теряем... И в то же самое время (из-за бесстыдной праздности) огромное число людей обманывает, ворует, грабит, блюдолизничает, нищенствует, чахнет и прежде временно погибает... Мы покидаем наши обычные честные занятия и науки, предаваясь удовольствиям и... одурая себя трубкой и бутылкой, уподобляемся животным, посасывая дым и выпивая за здоровье друг друга... В результате распространенная среди нас

проказа нашего курения, пьянства, празднеств, мод и дурного времяпрепровождения в праздности и развлечениях... сделала нас изнеженными телом, слабыми в знаниях, бедными сокровищами, опустившимися в доблести, несчастливыми и презираемыми нашими врагами... наше богатство могло бы быть необычным для восхищения и страха всего христианского мира, если бы мы только прибавили искусство к природе, наш труд к нашим естественным средствам»¹⁰.

Это было сказано более трех веков назад. Тем не менее эта нация сумела преодолеть этот кризис и построила империю, над которой никогда не заходило солнце, и до сих пор остается одной из великих держав современности. Значит, можно решить даже самые острые проблемы. И в этой связи я хочу напомнить, что в книге «Моя родословная» Леонид Иванович Абалкин писал, что задача российской науки «восстановить, воссоздать и умножить генетический код россиян. Это позволяет понять, как сочетались в нашей стране крепостничество и пьянство, невежество с великими творениями мысли и человеческой культуры. И это были не два разных потока, не два разных народа, а один сложный многонациональный российский народ».

Это наша зона ответственности. Мы будем реализовывать эту зону ответственности.

А я всех вас поздравляю с приближающимся Первомайским праздником Днем труда, с нашим великим праздником 9 Мая. Мы расстаемся на летние каникулы, и очередной круглый стол рассчитываем провести 26 сентября по проблемам, связанным с так называемым зеленым ростом, где планируется выступление чл.-корр. РАН Бориса Николаевича Порфирьева.

Спасибо.

¹⁰ Томас Манн. Богатство Англии во внешней торговле. 1664 г. // Меркантилизм. Под ред. И.С. Плотникова. Л.: 1935. – С. 176.

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ СОВРЕМЕННОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

MODERN INDUSTRIAL SYSTEM RISKS CLASSIFICATION

Е.А. КОНОВАЛОВА,

*старший преподаватель кафедры финансов,
денежного обращения и кредита Сургутского
государственного университета Ханты-Мансийского
автономного округа – Югры*

Y.A. KONOVALOVA,

*senior lecturer the chair of finance, money circulation
and credit of Surgut State University of the Khanty-Mansiisky
autonomous region – Yugra*

Аннотация

В статье предлагается классификация рисков современной производственной системы с учетом операционного, финансового и инвестиционного видов деятельности на основе комплексного подхода. Риски современной производственной системы группируются на некомплексные, частично-комплексные и комплексные группы. Даются определения каждому виду риска, и обосновывается соразмерность рисков современной производственной системы с помощью волатильности и лингвистической структуры.

Abstract

This article proposes a modern industrial system risks classification taking into account the operating, financial and investment

activities on the basis of a complex approach. Modern industrial system risks are grouped on the part of non-comprehensive and integrated teams. There are definitions provides of each type of risk, and is based on the proportionality of modern industrial system risks using volatility and linguistic structure.

Ключевые слова

1. Риск
2. Современная производственная система
3. Комплексный подход
4. Деятельность
5. Волатильность

Keywords

1. Risk
2. Modern industrial system
3. Complex approach
4. Activity
5. Volatility

В настоящее время менеджмент промышленных объектов стал неотъемлемой частью ряда исследований в области успешного ведения бизнеса. Особую роль в этом сыграли современные производственные системы в форме вертикально-интегрированных компаний ведущих отраслей отечественной экономики. Они стали основными активными участниками и носителями рисков в условиях рынка. Теоретики и практики, уделяя достаточное внимание вопросам их управления, все чаще разрабатывают классификации рисков для данных производственных объединений.

С одной стороны, многообразие видов деятельности современной производственной системы предполагает многообразие ее рисков. С другой стороны – сегодня

практически невозможно с достаточной определенностью разграничить все ее риски в силу их неосязаемого характера. С учетом сложившихся тенденций авторская классификация рисков современной производственной системы опирается на комплексный подход, учитывающий как направления деятельности современной производственной системы, так и условность в обнаружении рисков.

Определив направлениями деятельности современной производственной системы, в рамках которых образуются риски, операционный, финансовый и инвестиционный виды, отметим, что особенностью современных производственных систем является комплексность их ведения. В то же время каждое отдельное направление имеет относительную автономию и в разной степени сопряжено с риском. В этой связи одним из признаков деления рисков современной производственной системы является степень комплексности, под которой понимаем величину, отражающую единство проявления системности, полноты и взаимоувязанности рисков современной производственной системы.

Системность допускает рассмотрение операционного, финансового и инвестиционного направлений деятельности и их рисков как самостоятельных подсистем стратегического уровня управления, связанных с разными факторами риска единой системы. Отдельные риски в такой системе отождествляются с внутренними флуктуациями, которые выводят ее из равновесия, в результате чего наблюдаются отклонения результатов эффективности операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. В свою очередь, современная производственная система не может изолированно существовать без потоков обмена с внешней средой, что означает невозможность полного и непротиворечивого описания поведения системы и ее рисков, состояние которых всегда зависит от функциониро-

вания другой системы более высокого уровня. Следовательно, границы между операционной, финансовой и инвестиционной видами деятельности условны, как и их автономия, следовательно, условна грань между рисками, сопровождающими отдельные направления. Полнота подразумевает одновременное проявление операционного, финансового и инвестиционного рисков при комплексном ведении деятельности современной производственной системой. В свою очередь, взаимоувязанность предусматривает наличие прямых и обратных взаимных связей между операционным, финансовым и инвестиционным рисками.

Поскольку комплексность есть переходное состояние от системности к интеграции, то особенностью подхода является то, что предполагается рассмотрение не самих рисков, а связей между ними, на основе которых риски усиливают либо ослабляют друг друга. Субординация при таком подходе осуществляется функционально, а тип связей между рисками определяется ситуационно. Взаимодействие рисков в комплексе выстраивается по принципу иерархии путем выделения доминирующего риска и отражения его взаимосвязи с остальными рисками, степень значимости которых определяется в комбинации видов деятельности. Следовательно, увеличение числа видов деятельности приводит к увеличению рисков современной производственной системы. По мере включения все большего числа направлений деятельности степень комплексности будет возрастать в следующей последовательности: когда современная производственная система концентрирует усилия на одном из трех направлений деятельности; когда современная производственная система концентрирует усилия на двух из трех направлений деятельности; когда современная производственная система концентрирует усилия на всех направлениях деятельности.

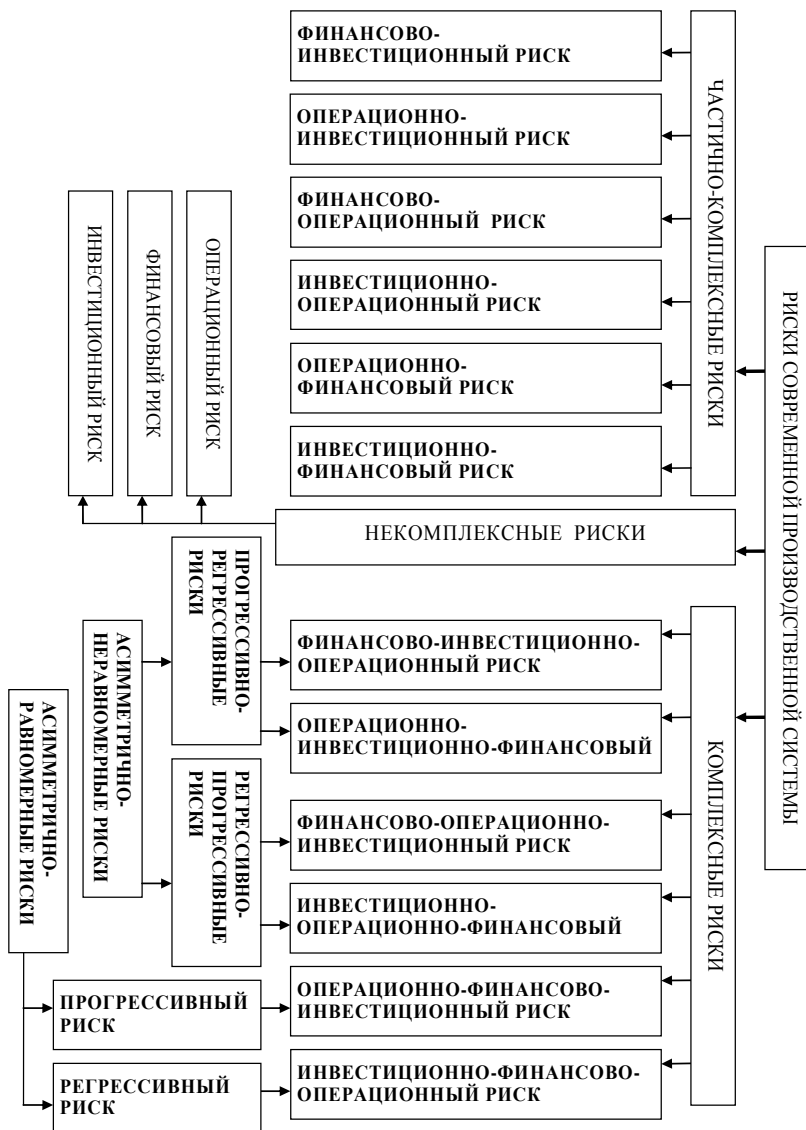


Рис 1. Классификация рисков современной производственной системы

Результатом классификации рисков по степени комплексности выступают комплексные, частично-комплексные и некомплексные риски современной производственной системы. Выбор признака классификации полностью отражает цели и особенности оценки рисков современных производственных систем согласно методике механизма комплексной оценки рисков (рис. 1).

Некомплексными рисками современной производственной системы являются риски со слабой взаимоувязанностью, низкой системностью и относительной полнотой в рамках одного из направлений операционной, финансовой или инвестиционной деятельности современной производственной системы.

Частично-комплексные риски современной производственной системы – это риски со средними взаимоувязанностью, системностью и полнотой в рамках двух из трех направлений операционной, финансовой или инвестиционной деятельности современной производственной системы.

Таблица 1

Классификация рисков современной производственной системы по степени комплексности

Степень комплексности	Свойство комплексности			Группа рисков
	полнота	системность	взаимоувязанность	
низкая	относительная	низкая	слабая	некомплексные
средняя	средняя	средняя	средняя	частично-комплексные
высокая	абсолютная	высокая	тесная	комплексные

Следовательно, комплексные риски современной производственной системы представляют собой риски с тесной взаимоувязанностью, высокой системностью и абсолютной полнотой в рамках всех направлений операционной, финансовой и инвестиционной деятельности современной производственной системы (табл. 1).

Признаком классификации рисков может выступать вид операционной, финансовой или инвестиционной деятельности современной производственной системы. Данный признак опирается на принцип однородности рисков. Принцип однородности позволит выделить риски в рамках каждой группы с учетом их поведения в вероятностном смысле. Это, в свою очередь, облегчит: эффективность анализа рискованных ситуаций для современных производственных систем за счет выявления свойств рисков по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности с учетом стратегических приоритетов; разработку сценариев возможных событий развития рискованных ситуаций и выработку относительно стандартных реакций на их возникновение; сбор информации, которая в дальнейшем будет представлена в форме статистических данных, и принятие решений руководству современных производственных систем в рамках процедур управления рисками операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Некомплексные риски современной производственной системы в зависимости от вида деятельности классифицируем на операционные, инвестиционные и финансовые.

Частично-комплексные риски современной производственной системы в зависимости от вида деятельности, соответственно, будут представлены операционно-финансовым, финансово-операционным, операционно-инвестиционным, инвестиционно-операционным, финансово-инвестиционным и инвестиционно-финансовым рисками.

Комплексные риски современной производственной системы, в свою очередь, в зависимости от вида деятельности будут делиться на операционно-финансово-инвестиционный, инвестиционно-финансово-операционный, финансово-операционно-инвестиционный, инвестиционно-операционно-финансовый, операционно-инвестиционно-финансовый и финансово-инвестиционно-операционный риски.

Традиционно в современных производственных системах принято считать, что операционное звено – основное, а инвестиционная и финансовая деятельности – вторичные. В условиях нестабильности и сильной зависимости деятельности компаний от внешней среды, мы склонны отойти от классической схемы и допустить произвольную комбинацию.

В качестве признаков классификации комплексных рисков как наиболее важной группы рассмотрим структуру волатильности риска и лингвистическую структуру риска.

Под волатильностью как свойством проявления рисков современных производственных систем будем понимать непостоянство и изменчивость величины риска определенного периода времени при ведении операционной, финансовой и инвестиционной деятельности современной производственной системы в условиях нестабильности внешней среды. Показатель волатильности используем в качестве косвенной меры рисков, поскольку вероятность возникновения отклонений связывается не только с действиями по ведению деятельности, но и с изменениями условий функционирования современной производственной системы во внешней среде [1].

Волатильность риска вызвана условиями внешней среды, но ее величина зависит и от направлений деятельности современной производственной системы. При этом соблюдается закономерность: «бóльшему риску соответствует бóльшая волатильность» [3].

В зависимости от видов деятельности волатильность может быть высокой, средней и низкой. Высокая волатильность свойственна инвестиционному направлению деятельности, поскольку прибыль от этого вида предпринимательства наибольшая [2]. Средняя волатильность возникает при осуществлении финансовой деятельности, так как она носит спекулятивный характер, и размеры отклонений по ней значительные. Низкая волатильность сопровождает операционную деятельность ввиду того, что активность приносит наименьший доход и менее опасна.

Тогда под волатильной структурой комплексного риска современной производственной системы будем понимать комбинацию видов волатильности отдельных рисков, входящих в комплекс, последовательность которого задана лингвистической трактовкой. В этой связи лингвистическая трактовка будет играть вторичную роль и отвечать за динамику волатильной структуры.

В свою очередь, динамика волатильной структуры допускает два ее типа: равномерную волатильную структуру и неравномерную волатильную структуру. Равномерная волатильная структура – это тип волатильной структуры, в которой при переходе от одного вида деятельности к каждому последующему в рамках комплексного риска наблюдается постепенное равномерное изменение волатильности. Неравномерная волатильная структура – это тип волатильной структуры, в которой при переходе от одного вида деятельности к каждому последующему в рамках комплексного риска наблюдается скачкообразное неравномерное изменение волатильности.

В рамках типов волатильных структур важно выделить их виды:

– регрессивную структуру – это вид равномерной волатильной структуры риска, где волатильность по мере пе-

перехода от одного вида деятельности к каждому последующему в комплексном риске снижается;

– прогрессивную структуру – это вид равномерной структуры риска, где волатильность по мере перехода от одного вида деятельности к каждому последующему в комплексном риске возрастает;

– регрессивно-прогрессивную структуру – это вид неравномерной волатильной структуры риска, где волатильность по мере перехода от одного вида деятельности к каждому последующему в комплексном риске сначала снижается, затем возрастает;

– прогрессивно-регрессивную структуру – это вид неравномерной структуры риска, где волатильность по мере перехода от одного вида деятельности к каждому последующему в комплексном риске сначала возрастает, затем снижается.

Тогда допускается классификация комплексных рисков современной производственной системы по признакам: тип волатильной структуры и вид волатильной структуры риска.

В этой связи дифференцируем комплексные риски современной производственной системы по признаку – тип волатильной структуры на равномерные и неравномерные риски. Данную классификацию дополним условием лингвистической асимметрии рисков и объединим их попарно. Тогда группу комплексных рисков можно разделить на асимметричные равномерные риски и асимметричные неравномерные риски.

Асимметричные равномерные риски современной производственной системы – это риски, имеющие попарно асимметричную лингвистическую структуру и равномерную волатильную структуру.

Асимметричные неравномерные риски современной производственной системы – это риски, имеющие попарно

ассиметричную лингвистическую структуру и неравномерную волатильную структуру.

Классификация комплексных рисков современной производственной системы по виду волатильной структуры представлена прогрессивными, регрессивными, прогрессивно-регрессивными и регрессивно-прогрессивными рисками.

Прогрессивные риски современной производственной системы – это риски, волатильная структура которых прогрессивная. Регрессивные риски современной производственной системы – это риски, волатильная структура которых регрессивная. Прогрессивно-регрессивные риски современной производственной системы – это риски, волатильная структура которых прогрессивно-регрессивная. Регрессивно-прогрессивные риски современной производственной структуры – это риски, волатильная структура которых регрессивно-прогрессивная.

Таким образом, предлагаемая нами методика позволит руководству современной производственной системы классифицировать риски и определять специфику поведения рисков.

Библиографический список

1. Волконский В.А., Кузовкин И.А. Ценовые и финансовые проблемы топливно-энергетического комплекса. – М.: Наука, 2008. – 254 с.
2. Воробьев С.Н., Балдин К.В. Управление рисками в предпринимательстве. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. – 772 с.
3. Тихомиров Н.П., Тихомирова Н.П. Риск-анализ в экономике. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 318 с.

Bibliographical list

1. Volkonsky V.A., Kuzovkin I.A. Price and financial problems of the fuel and energy complex. – Moscow: Science, 2008. – 254 p.
2. Vorobiev S.N., Baldin K.V. Risk management in enterprise. – Moscow: Publishing and trading corporation «Dashkov and K^o», 2006. – 772 p.
3. Tikhomirov N.P., Tikhomirova N.P. Risk analysis in economics. – Moscow: CJSC «Publishing «Economics», 2010. – 318 p.

Контактная информация

E-mail: konovalova_ea@mail.ru

Contact links

E-mail: konovalova_ea@mail.ru

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**THE FACTORS, WHICH INFLUENCE
ON THE EFFICIENCY OF BANKING**

И.Ю. ЛЕНЬКОВА,

*аспирант Государственного научно-исследовательского
института системного анализа Счетной палаты
Российской Федерации*

I.Y. LENKOVA,

*post-graduate The State Research Institute of System Analysis
of the Account Chamber of the Russian Federation*

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с определением факторов, влияющих на эффективность банковской деятельности. Особое внимание уделяется рассмотрению вопросов причинно-следственных связей между уровнем капитала, рисками и эффективностью банковской деятельности. Результаты проведенного исследования подчеркивают важность долгосрочного роста эффективности для достижения финансовой стабильности.

Abstract

This article highlights the questions, determining the factors, which influence on the efficiency of banking. Particular attention is paid to the questions of cause and effect relationship between the level of capital, risks and efficiency of banking. The

results of the study highlight the importance of long-term growth of efficiency in order to achieve financial stability.

Ключевые слова

1. Банковская деятельность
2. Эффективность
3. Факторы
4. Капитал
5. Риск

Keywords

1. Bank, banking
2. Efficiency
3. Factors
4. Capital
5. Risk

В настоящее время многие банковские операции и услуги выполняются и предоставляются не только банками, но и различными некредитными организациями.

Снижение роли государственного регулирования банковской деятельности и научно-технический прогресс внесли свой вклад в усиливающийся процесс финансовой интеграции и усиление конкуренции в отрасли финансовых услуг. В результате этого процесса огромное внимание стало уделяться важности повышения эффективности в банковском секторе, то есть банки стали вынуждены осуществлять свою деятельность, максимально придерживаясь «лучших практик» (best practice) или эффективной производственной функции¹¹.

¹¹ Franco Fiordelisi, David Marques-Ibanez, Phil Molyneux. Efficiency and risk in European banking. European Central Bank, June 2010. – <http://www.ecb.europa.eu>.

Существует точка зрения, что усиление конкуренции – по меньшей мере в краткосрочном периоде – может привести к повышению рисков. Данный тезис объясняется тем фактом, что усиление конкуренции ослабляет позиции банков на рынке, снижая, таким образом, их капитал. Снижение капитала банков наряду с ограниченной ответственностью банков и наличие «псевдострахования» депозитов (ограничение суммы возврата) может провоцировать банки повышать риски. Однако данный вопрос является спорным, так, например, авторы работы по изучению зависимости между уровнем конкуренции на банковском рынке и уровнем принятия банковских рисков¹² полагают, что теоретические положения, связывающие высокую степень конкуренции с мотивацией принятия больших банковских рисков, достаточно неубедительные. Органы регулирования и надзора в банковской деятельности сделали попытку уравновесить эти возможные побудительные мотивы, придав достаточности капитала более значимую роль в процессе регулирования и надзора за банковской деятельностью, установив обязательные нормативы.

При исследовании эффективности российских банков многие авторы выделяют факторы, влияющие на эффективность, которые условно можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы выделяются с целью учета страновых различий в применяемых банковских технологиях, которые могут быть связаны с макроэкономическими условиями или структурными и институциональными особенностями страны. К ним относятся: ВВП, уровень номинальных процентных ставок, уровень конкуренции,

¹² Boyd J.H., Nicolo G.D. The theory of bank risk taking and competition revisited. IMF Working Paper, May 2003.

риск изменения процентных ставок, валютный и инфляционные риски и др.

К внутренним факторам или факторам, зависящим от деятельности конкретного банка, относят: форму собственности, размер банка, балансовые показатели и др. Полноценных исследований процессов, определяющих характеристики финансового состояния банка, до сих пор не проводилось, в том числе и по причине недоступности или отсутствия необходимой для проведения исследования информации.

Хотя прибыль и является одним из важнейших оценочных показателей, она не всегда дает достаточно объективную информацию об уровне эффективности деятельности банка, о способности размещенных или инвестированных им ресурсов приносить эту прибыль.

Величина достигнутых банком финансовых результатов является отражением всего комплекса внешних и внутренних факторов, воздействующих на них, в числе которых географическое местоположение банка, наличие в зоне его обслуживания достаточной клиентской базы, уровень конкуренции, уровень развития финансовых рынков, социально-политическая ситуация в регионе, наличие государственной поддержки и другие факторы, находящиеся вне сферы влияния банка на них.

Однако внутренние факторы, составляющие внутреннюю среду функционирования банка, такие как величина собственного капитала, объемы привлеченных и размещенных средств, активов, приносящих и не приносящих доход, уровень общебанковских издержек, убытков и потерь, масштабы использования современных технологий и средств автоматизации, уровень доходности филиальной сети и дочерних структур, организация внутреннего контроля и аудита – являются факторами, в значительной ме-

ре зависящими от деятельности самого банка, от качества управления им.

Если фактическая эффективность, которая отражает качественное состояние банка за определенный период времени, оказалась меньше, чем потенциальная эффективность, которая могла быть достигнута с тем же составом, объемом и качеством ресурсов, то необходимо определить факторы, которые оказали негативное воздействие на деятельность банка.

Интересно то, что имеется лишь небольшое количество исследований, посвященных оценке межвременных взаимосвязей между банковскими рисками, капиталом и эффективностью. Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 году, показал, что в условиях подъема банковской эффективности и снижения банковского капитала существует необходимость в дальнейшем рассмотрении факторов, определяющих банковские риски.

В исследовании, посвященном определению причинно-следственных связей между банковскими рисками, капиталом и эффективностью, проведенном Franco Fiordelisi, David Marques-Ibanez и Phil Molyneux¹³, рассматриваются вопросы, связанные, во-первых, с оценкой влияния эффективности на банковские риски, во-вторых, с оценкой влияния банковского капитала на соотношение риска и эффективности.

При проведении данного исследования авторами предполагалось, что низкий уровень эффективности может привести к тому, что банки предпримут попытку увеличить результаты своей деятельности за счет менее жестких

¹³ Franco Fiordelisi, David Marques-Ibanez, Phil Molyneux. Efficiency and risk in European banking. – European Central Bank, June 2010. – <http://www.ecb.europa.eu>.

стандартов и/или за счет менее внимательного мониторинга кредитов, т.е. за счет возможного ухудшения качества кредитного портфеля. Авторами также рассматривался вопрос о влиянии изменений банковских рисков на уровень эффективности – может ли увеличение банковских рисков предшествовать по времени снижению эффективности издержек, связанной с менее тщательным кредитным мониторингом.

На взаимосвязь между эффективностью и риском может оказывать влияние уровень капитала, особенно в условиях снижения совокупного банковского капитала на банковском рынке в целом. Например, проблема риска недобросовестности может побудить банки с низким уровнем капитала увеличить их уровень риска за счет высокого уровня проблемных кредитов в будущем. Аналогичным образом, банки с высоким уровнем капитала подвержены проблеме риска недобросовестности в меньшей степени и могут быть более эффективными и осмотрительными, чем банки с низким уровнем капитала. С другой стороны, так как стоимость капитала является достаточно «дорогой», то банки с высоким уровнем капитала в среднем могут увеличить уровень риска для максимизации дохода.

Банкротство в финансовом секторе является достаточно затратным явлением не только для банковского капитала и кредиторов, но зачастую и для налогоплательщиков. В результате изучение факторов, определяющих банковские риски и, в частности, эффективность мотивации, заставляющей банки удерживать определенную часть капитала (чтобы укрепить стабильность банка), имеет довольно долгую историю. Американские исследования 70-х годов XX века, посвященные побудительным мотивам принятия рисков, изучали результаты процесса регулирования движения капитала. Основная цель этих исследований заклю-

чалась в анализе эффективности финансового регулирования. В целом результаты этих исследований были скептическими в отношении эффективности регулирования движения банковского капитала, влияющего на устойчивость банков.

Вступление в 1988 году в силу Базельского соглашения о международных стандартах банковского капитала (Базель I) снова вызвало интерес к эффективности регулирования банковского капитала. Новая волна исследований (в основном в отношении банковского сектора США) показала, что ограничения регулятивного капитала укрепляли банковский капитал. В результате применения соглашения Базель I с последующими изменениями и дополнениями интерес к влиянию регулирования достаточности капитала на банковские риски сохранился. Например, авторы работы *The impact of capital requirements on U.K. bank behaviour*¹⁴ выяснили, что в США и Великобритании регулирование банковского капитала было эффективным при увеличении коэффициента достаточности капитала без существенного пересмотра портфеля ценных бумаг банка и внебалансовых счетов в сторону более рискованных активов. Продолжая работу в этом же направлении, экономисты пришли к выводу, что в соответствии с теорией риска недобросовестности банки с меньшим капиталом стремятся осуществлять свою деятельность с более высоким уровнем кредитного риска.

Одновременно в зависимости от цели и стратегии моделирования, экономическая литература предлагает противоречивые результаты относительно воздействия по-

¹⁴ Ediz T., Michael I., Perraudin W. The impact of capital requirements on U.K. bank behaviour // Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, October 1998.

требности в капитале на мотивы принятия рисков. В целом вопрос, снижает ли более высокий коэффициент достаточности капитала общие риски банка, остается нерешенным.

Значительный вклад в дискуссию внесли авторы работы Hughes J.P. и Mester L.J.¹⁵, которые обосновали необходимость рассматривать банковскую эффективность при анализе взаимосвязи между капиталом и риском. Согласно их теории и капитал, и риски с высокой степенью вероятности определяются уровнем банковской эффективности. Например, более эффективные банки имеют большую свободу относительно соотношения между собственными и заемными средствами или распределения совокупного риска. С другой стороны, менее эффективные банки с меньшим капиталом могут склоняться к тому, чтобы принимать более высокие риски для компенсации упущенной прибыли в связи с учетом риска недобросовестности. Это доказывает, что и эффективность, и капитал являются факторами, определяющими банковские риски.

В целом исследования европейских банков дают противоречивые результаты относительно взаимосвязей между операционной эффективностью, капиталом и банковскими рисками.

Исследование, проведенное Franco Fiordelisi, David Marques-Ibanez и Phil Molyneux¹⁶, дает представление о взаимосвязи между банковской эффективностью, капиталом и рисками для стран Европейского союза, расширяя

¹⁵ Hughes J.P., Mester L.J. Efficiency in banking: Theory, practice and evidence. Research Department, Federal Reserve Bank of Philadelphia, Working Paper № 08-1, January 2008.

¹⁶ Franco Fiordelisi, David Marques-Ibanez, Phil Molyneux. Efficiency and risk in European banking. – European Central Bank, June 2010. – <http://www.ecb.europa.eu>.

границы уже существующей литературы в трех направлениях. Во-первых, в отличие от предыдущих исследований, включены современные банковские данные начиная с 2000-х годов, то есть в первый раз охватывается период существования Европейского валютного союза, деятельность которого привела к значительным изменениям в европейской финансовой системе, усилив стремление банков к осуществлению более эффективной деятельности. Во-вторых, по сравнению с более ранними исследованиями, изучается взаимосвязь между рисками, эффективностью и капиталом путем построения более широкой совокупности переменных, рассчитанных для каждого из этих понятий. В то время как в предыдущих исследованиях внимание в основном уделялось либо эффективности издержек, либо оптимальному уровню прибыли, в данном исследовании проводится оценка обоих показателей: и эффективности издержек, и эффективности доходов (а также проводится проверка робастности в отношении показателя оптимального уровня прибыли). Особое внимание уделяется эффективности издержек и эффективности доходов, так как эти показатели отражают способность максимизировать прибыль и минимизировать издержки. Каждый из этих показателей может быть по-разному связан с банковскими рисками и уровнем капитала. Также в указанное исследование был включен показатель банковских рисков, полученный из финансовой отчетности банков, как отношение проблемных кредитов к общей сумме кредитов, который дополнили прогнозируемым показателем банковских рисков на основании обзора финансовых рынков относительно вероятности дефолта, рассчитанный Moodys-KMV. В отличие от предыдущих исследований в данной работе используется более широкий показатель банковского капитала – совокупный капитал, а не собст-

венный. Также в данном исследовании были расширены границы более ранней литературы за счет использования системы эконометрического моделирования, которая включает оценки причинности по Грэнджеру¹⁷.

Уровень банковской эффективности может оказывать влияние на будущие банковские риски. Авторы работы *Problem loans and cost efficiency in commercial banking* Berger A.N. и De Young R.¹⁸ рассматривают несколько теорий банковской эффективности.

Под «теорией неквалифицированного управления» (*bad management hypothesis*) понимается тот факт, что банки, осуществляющие свою деятельность с низким уровнем эффективности, несут большие издержки в основном в результате кредитного мониторинга, не отвечающего требованиям, и неэффективного контроля за операционными расходами (что практически сразу же отражается на низкой эффективности издержек). Снижение эффективности издержек (и доходов) предшествует по времени увеличению банковских рисков вследствие проблем с кредитами, осуществляемой деятельностью, репутацией, а также проблем на банковском рынке.

Теория «экономии на издержках» (*cost skimming hypothesis*) предполагает, что существует обратная зависимость между краткосрочной эффективностью издержек и

¹⁷ Причинность по Грэнджеру (англ. Granger causality) – понятие, используемое в эконометрике (анализе временных рядов), формализующее понятие причинно-следственной связи между временными рядами. Несмотря на то, что наличие причинности по Грэнджеру, вообще говоря, не означает наличие причинно-следственной связи, тем не менее отсутствие причинности по Грэнджеру свидетельствует также и об отсутствии причинно-следственной связи – www.wikipedia.ru.

¹⁸ Berger A.N., De Young R. *Problem loans and cost efficiency in commercial banking*. *Journal of Banking and Finance*. –Vol. 21. – 1997.

будущим принятием рисков вследствие учета риска недобросовестности. В таких случаях банки кажутся более рентабельными, так как они затрачивают меньшие ресурсы на кредитный мониторинг и кредитную проверку. В результате доля проблемных кредитов за короткий период времени не меняется. Однако в среднесрочном периоде банки достигают более высоких уровней риска, так как они вынуждены привлекать дополнительные ресурсы, необходимые для управления более высокими рисками в будущем. В случае эффективности доходов более высокие уровни прибыли в краткосрочном периоде достигаются, как правило, за счет менее тщательного кредитного мониторинга. Это также приводит к более высоким кредитным рискам в будущем. Другими словами, банк может склоняться к тому, чтобы увеличить доходы путем принятия более высоких рисков для компенсации недополученной прибыли.

Теория «невезения» (*bad luck hypothesis*) связана с последствиями увеличения банковских рисков на уровне эффективности. Эта теория предполагает, что экзогенные факторы могут вызвать рост проблемных кредитов для банка независимо от компетенции менеджеров или их склонности к принятию рисков. Такое увеличение рисков приводит к дополнительным издержкам и управленческим усилиям. Таким образом, согласно данной теории, увеличение банковских рисков является предпосылкой для снижения эффективности издержек и доходов.

Теория «риска недобросовестности» (*moral hazard hypothesis*) говорит об отрицательной причинно-следственной связи между капиталом и рисками, подчеркивая, что у банковских управляющих имеется стимул принимать большие риски, в частности, когда уровень банковского капитала достаточно низкий. Традиционная проблема

риска недобросовестности заключается в том, что управляющие принимают риски, которые несут исключительно акционеры. Банки с высоким уровнем капитала менее склонны к риску недобросовестности и больше предрасположены к тому, чтобы принять более осмотрительную практику снижения издержек (например, акционеры могут быть более активными в контроле банковских издержек или при распределении капитала). Регулирующие органы также могут принудить банки увеличить сумму капитала соразмерно принятым рискам. Дополнительные резервы капитала свыше регулятивного минимума для банков с более высокими уровнями риска направлены на то, чтобы избежать издержек, связанных с необходимостью выпуска новых акций за короткий срок.

Результаты, полученные в ходе исследования, проведенного Franco Fiordelisi, David Marques-Ibanez и Phil Molyneux¹⁹, показывают, что снижение банковской эффективности (издержек или доходов) вызывает по Грэнджеру повышенный риск, что подтверждает теорию «неквалифицированного управления» (bad management hypothesis) и версию эффективности теории «риска недобросовестности» (moral hazard hypothesis).

Увеличение банковского капитала предшествует улучшению эффективности издержек, что позволяет предположить, что происходит снижение риска недобросовестности, так как капитал банка увеличивается. Банки с высоким уровнем капитала больше предрасположены к тому, чтобы снизить издержки по сравнению с банками, имеющими низкий уровень капитала.

¹⁹ Franco Fiordelisi, David Marques-Ibanez, Phil Molyneux. Efficiency and risk in European banking. – European Central Bank, June 2010. – <http://www.ecb.europa.eu>.

Эффективность издержек положительно влияет на банковский капитал по Грэнджеру. Другими словами, более эффективные банки в конечном итоге становятся капитализированными, а более высокий уровень капитала также способствует положительному воздействию на уровень эффективности.

Было обнаружено лишь небольшое количество данных, свидетельствующих о взаимосвязи между капиталом и рисками в соответствии с теорией «риска недобросовестности» (moral hazard hypothesis). Основные результаты исследования представляют собой двустороннюю причинную связь между капиталом и используемым показателем рисков.

Таким образом, низкий уровень эффективности предполагает увеличение рисков в будущем. Повышение эффективности способствует укреплению банковского капитала. Результаты проведенного исследования подчеркивают важность, что необходимо добиваться долгосрочного роста эффективности для достижения финансовой стабильности.

Библиографический список

1. Франко Фиодерлиси, Дэвид Маркес-Ибаньес, Фил Молинье. Эффективность и риски в европейской банковской системе. Европейский центральный Банк, июнь 2010. – <http://www.ecb.europa.eu>.
2. Бойд Дж. Х., Николо Г.Д. Теория влияния конкурентной среды на уровень принятия банковских рисков: Рабочие материалы МВФ, май 2003.
3. Эдиз Т., Майкл И., Перраудин В. Влияние требований к капиталу на поведение английских банков. – Федеральный резервный банк Нью-Йорка. Экономический обзор, октябрь 1998.

4. Бергер А.Н., Де Янг Р. Проблемные кредиты и эффективность издержек в коммерческих банках // Банковская деятельность и финансы. – № 21. – 1997.

5. Хьюз Дж. П., Местер Л. Дж. Эффективность банковской деятельности: теория, практика и основные признаки. – Федеральный Резервный Банк Филадельфии: рабочие материалы. – № 08-1, январь 2008.

Bibliographical list

1. Franco Fiordelisi, David Marques-Ibanez, Phil Molyneux. Efficiency and risk in European banking. European Central Bank, June 2010. – <http://www.ecb.europa.eu>.

2. Boyd J.H., Nicolo G.D. The theory of bank risk taking and competition revisited. IMF Working Paper, May 2003.

3. Ediz T., Michael I., Perraudin W. The impact of capital requirements on U.K. bank behaviour. Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, October 1998.

4. Berger A.N., De Young R. Problem loans and cost efficiency in commercial banking // Journal of Banking and Finance. – Vol. 21. – 1997.

5. Hughes J.P., Mester L.J. Efficiency in banking: Theory, practice and evidence. Research Department, Federal Reserve Bank of Philadelphia: Working Paper NO. 08-1, January 2008.

Контактная информация

E-mail: irina.lenkova@gmail.com

Contact links

E-mail: irina.lenkova@gmail.com

**ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ
И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ
ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА**

**FEATURES OF THE IMPLEMENTATION
AND USE OF ELECTRONIC DOCUMENTS
CIRCULATION**

Д.В. ЛИХАЧЕВ,

*аспирант Сургутского государственного университета
ХМАО – Югра*

D.V. LIKHACHEV,

PhD student, Surgut State University, Khanty-Mansiysk-Ugra

Аннотация

В современном обществе взаимодействие с физическими и юридическими лицами строится на принципах виртуального контакта с использованием электронных форм взаимодействия. Современной тенденцией является отказ от бумажных носителей и переход на систему электронного документооборота. Но при переходе от бумажного документооборота к электронному возникает ряд вопросов.

Abstract

In modern society, the interaction with the natural and legal persons based on the principles of virtual contact with the use of electronic forms of interaction. The current trend is to abandon paper-and the transition to electronic document management system. But the transition from paper to electronic documents raises a number of issues.

Ключевые слова

1. Электронное государство
2. Электронный документооборот
3. Система электронного документооборота
4. Управленческий учет
5. Информационные технологии

Keywords

1. Electronic State
2. Electronic document
3. Electronic document management system
4. Management accounting
5. Information technology

В современном обществе взаимодействие с физическими и юридическими лицами строится на принципах виртуального контакта с использованием электронных форм взаимодействия. Таким образом реализуется инструментарий так называемого электронного государства. Основным инструментарием и способом исполнения функций органов государственной власти, реализации предоставления государственных услуг, реализации прав граждан, хозяйствующих субъектов, общественных организаций является наличие развитой инфокоммуникационной инфраструктуры на всех уровнях, наличие необходимой нормативно-правовой базы, устанавливающей порядок взаимодействия и обеспечивающей взаимодействие всех субъектов на основе электронного документооборота.

Отказ от бумажных документов и переход на электронный документооборот на предприятиях проходит с переменным успехом.

В нашей стране находится не много компаний, в которых полностью внедрен электронный документооборот.

Но частичных внедрений довольно много, и общее направление к избавлению от бумажных документов трудно оспаривать. И это даже если учесть, что за десятилетие информатизации страны так и не было определено окончательно само понятие «электронный документ».

При условии правильного выбора и удачного внедрения системы электронного документооборота уже через год она по значимости и эффективности может сравниться с ключевыми информационными и управленческими системами, которые обеспечивают устойчивость организации.

Следует отметить, что обилие реально решаемых в рамках данной системы задач может вывести эту систему на новый интеграционный уровень.

Интегрирование системы электронного документооборота в управленческой деятельности представляет собой важный элемент современной «офисной революции». Одновременно происходит переход от привычного бумажного к электронному документообороту, а также основательно меняются процессы управленческого взаимодействия.

В процессе внедрения современных информационных технологий важное значение получает вопрос об основных принципах документооборота. Системы электронного документооборота на разных предприятиях могут применяться с разной степенью эффективности, что обусловлено принципами и процедурами документооборота.

Отсюда следует, что при решении вопросов, которые касаются организации работы с электронными документами, на практике часто предпринимаются попытки уподобить электронный документ бумажному, а управленческий документооборот в электронной форме организовать на принципах традиционного делопроизводства. Встречаются случаи, когда в процессе подготовки той или иной организации к внедрению системы электронного докумен-

тооборота сотрудники организации высказывают пожелание, чтобы в условиях информатизации и автоматизации сохранились прежние процедуры работы. На переходном этапе необходимо произвести уточнение принципов современного документооборота, которые являются факторами, влияющими на принятие более оперативных и рациональных управленческих решений, направленных на расширение области применения электронных документов.

Организация и технология работы с электронными управленческими документами должны отвечать следующим требованиям: соответствие информации, содержащейся в документе, полномочиям субъекта управления, который ее использует;

- регламентация доступа к информации и документам в соответствии с полномочиями должностных лиц – участников документооборота;

- целостность, аутентичность, достоверность и легитимность документов;

- обеспечение оперативности передачи и получения информации;

- оптимизация трудозатрат.

Корпоративные системы документооборота, обеспечивающие поддержку электронного документооборота, составляют информационно-технологическую основу современного управленческого документооборота. За последние 15 лет развитие систем автоматизации документооборота прошло несколько стадий:

- автоматизацию процессов работы службы делопроизводства;

- автоматизацию документооборота в рамках организации в целом;

- применение элементов электронного документооборота в рамках корпоративной системы одной организации и в территориально-распределенной системе учреждений;

- взаимодействие автономных систем автоматизации документооборота при передаче документов в электронной форме;
- создание комплексных технологий работы с документами и информацией.

На данный момент в организациях применяются все перечисленные варианты. Другими словами, при существовании общей тенденции развития системы документооборота появляется эффект многоукладности организационно-технологических форм документооборота. Дальнейшее развитие форм документооборота будет состоять в увязке технологических решений как с бизнес-процессами внутри предприятия, так и с объектами внешнего электронного документооборота, в развитии совершенно новых форм информационного взаимодействия.

Переход от бумажного к электронному документообороту включает в себя определенное количество этапов, поэтому в настоящее время применяется смешанный электронно-бумажный документооборот, но при этом доля документов в электронной форме постоянно возрастает. Полностью электронный юридически значимый управленческий документооборот сегодня является своего рода «идеальной моделью», «образом цели», к которой необходимо приближаться, поэтапно расширяя сферу использования электронных документов в соответствии с развитием нормативной базы.

Указанное обстоятельство представляется особо важным с учетом того, что сейчас разные организации находятся на различных этапах внедрения и применения технологий электронного документооборота. Кроме того, использование в обозримой перспективе смешанного электронно-бумажного документооборота позволяет принимать во внимание преимущества и недостатки бумажных и электронных носителей информации.

Вместе с тем применение смешанного документооборота не должно рассматриваться как отступление от самой идеи электронного документооборота. В настоящее время даже традиционный (бумажный) управленческий документооборот немислим без автоматизации и использования документов в электронной форме. Следовательно, можно говорить о формировании нового технологического уклада в осуществлении процессов документооборота, в том числе осуществляемого в смешанной электронно-бумажной форме.

Вся совокупность управленческих электронных документов условно подразделяется на две группы:

– документы, для которых электронная форма существования будет являться основной;

– документы, которые и в обозримом будущем будут создаваться на бумажном носителе (для данной группы характерно наличие имеющих юридическую силу подлинников на бумажной основе), вместе с тем в обращении могут использоваться также электронные копии этих документов.

Исходя из этого эффективная организация документооборота и архива предполагает обращение документов на различных носителях информации с использованием возможностей и преимуществ электронной информационной среды. Вследствие этого понятие «делопроизводство», традиционно применяемое по отношению к работе с бумажными документами, уже не охватывает всего комплекса вопросов, касающихся работы с управленческой документацией.

В современных условиях требуются более широкий взгляд на проблематику управленческого документооборота и уточнение этого понятия. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что в предшествующий период

сфера регулирования бумажного документооборота охватывала стадии жизненного цикла документа в рамках одной организации. В традиционном делопроизводстве документооборот рассматривался как движение документов в рамках одной организации. При этом подходе получается, что движение документов от момента их отправки из одной организации до момента их получения другой организацией к документообороту не относится. Между тем именно эта сфера обращения документов в условиях применения технологий электронного документооборота привлекает особое внимание, о чем свидетельствует возникновение понятия «межведомственный электронный документооборот». При использовании современных информационных технологий следует различать внутренний и внешний электронный документооборот. Например, направление обращений граждан в государственные или муниципальные органы или иные организации в электронной форме относится к внешнему электронному документообороту. Конкретные процедуры работы с обращениями граждан в организации с использованием системы электронного документооборота являются областью внутреннего документооборота.

Важно отметить, что управленческий документооборот не является чисто механическим процессом, сводимым только к движению документов, так как многие процессы работы с документами связаны с восприятием информации человеком, ее оценкой, принятием решений. Заметим также, что в условиях применения современных информационных технологий может не происходить движения (перемещения) документа в традиционном понимании, поскольку сам электронный документ может находиться на сервере, а пользователи системы электронного документооборота будут обращаться к нему в процессе своей работы.

В результате развития и трансформации принципов традиционного бумажного документооборота были сформулированы некоторые принципы электронного документооборота, которые приведены на рис. 1.

Таким образом, при переходе на систему электронного документооборота наблюдается значительное снижение трудовых затрат, сокращение времени согласования документа и его распространение внутри организации, происходит интеграция документооборота организации с документооборотом внешних пользователей.

Но при всех положительных моментах при полном внедрении системы электронного документооборота увеличиваются риски безвозвратной утери документов, утечки важной для организации информации, коммерческой тайны сторонним лицам.

Если раньше управленческий документооборот рассматривался как одна из основных делопроизводственных функций по обеспечению процессов работы с документами, то теперь он представляет собой многозвенную коммуникацию, осуществляемую с применением современных информационных технологий, внутри организации и во взаимодействии с внешней средой.

Сегодня на российском ИТ-рынке существует около 50 различных систем электронного документооборота. Стремление к безбумажному будущему приводит к тому, что ежегодно число таких систем увеличивается в основном за счет отечественных разработок и проектов Open-Source. Часто это связывают со спецификой российского документооборота, который ориентирован на иерархическую распределенную структуру управления, функционирующую в большинстве российских ведомств, организаций или компаний.



Рис. 1. Трансформация и развитие принципов от бумажного к электронному документообороту

Функционально все системы электронного документооборота подразделяются на две основные группы: инструментальные платформы (Directum, DocsVision) и готовые продукты («Дело», «Евфрат»). Готовые системы имеют некоторый начальный стандартный функционал и понятную «экономику». Их преимуществами являются кратчайшие сроки

внедрения и понятная цена, которая несколько колеблется от изделия к изделию, но составляет около полумиллиона рублей на объект автоматизации в пределах 100 пользователей. С такой системой можно работать с первого дня в соответствии с руководством оператора, жестко подстраиваясь под возможности системы электронного документооборота, заложенные разработчиком, достаточно правильно настроить информационно-логическое обеспечение системы электронного документооборота (справочники, словари и пр.). Перенастройка таких систем под требования заказчика гораздо сложнее и дороже, чем у систем иного класса – класса «инструментальных платформ».

Для инструментальных платформ характерен узкий базовый функционал, но более широкие возможности для реализации конкретных требований заказчика. Тогда внедрение с нескольких недель может растянуться на несколько месяцев и стоить, соответственно, в несколько раз дороже. Но эта «игра может стоить свеч», особенно если руководство заказчика имеет свое мнение относительно системы электронного документооборота и в состоянии это мнение донести до интегратора в виде строгих технических требований.

Важным вопросом является наличие «опорной» инфраструктуры заказчика, на которой основываются многие системы документооборота. К таким компонентам можно отнести почтовую службу, службу авторизации, систему хране-

ния, систему информационной безопасности и др. Многие из систем электронного документооборота не имеют указанных собственных служб, поэтому внедрение таких систем затягивается еще дольше и становится для заказчика еще дороже. Очень немногие системы документооборота могут быть отмечены как полноценные системы, которым для обеспечения функционирования больше ничего не требуется.

Важным аспектом системы электронного документооборота является наличие инструментария для контроля за исполнением поручений, выставляемых руководителями различного уровня на циркулирующие документы. Многие считают, что документооборот вполне можно считать оборотом именно поручений и контроля за ходом их исполнения. В связи с этим внедрение контрольного органа, обеспечивающего руководство заказчика непредвзятой и актуальной информацией статистической направленности о состоянии дел в системе электронного документооборота, а также осуществляющего побуждающие к исполнению мероприятия в рамках своих полномочий, – это одна из ключевых задач интегратора по объективизации деятельности организации как таковой.

В скором времени развитие общества и информационных технологий неизбежно приведет к полному отказу от бумажного документооборота и повсеместному использованию электронного документооборота. Внедрение систем электронного документооборота ускорит взаимодействие между юридическими лицами, юридическими лицами и органами власти, органами власти и физическими лицами, физическими и юридическими лицами. Одновременно с этим повысится контроль над разработкой, внедрением и использованием внутренних регламентных и организационных документов, усилится взаимодействие между службами и отделами организаций.

Библиографический список:

1. В. Андреев. Проблемы выбора системы электронного документооборота // Консультант. – 2011. – № 3.
2. М. Бобылева. Принципы документооборота при переходе от бумажного к электронному взаимодействию // Финансовая газета. – 2011. – № 8.
3. З. Вешкурцева. Правовое регулирование электронного документооборота // Клуб главных бухгалтеров. – 2011.
4. Е.Н. Селянина. Обособленные подразделения: документооборот // Аудиторские ведомости. – 2011.
5. Д.В. Наумчев, Д.А. Селеверстов. Система электронного документооборота ФНС России: между прошлым и будущим /// Налоговая политика и практика. – 2011.

Контактная информация

E-mail: g_sakharov@mail.ru

Contact links

E-mail: g_sakharov@mail.ru

**ОБОСНОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ
И СТРУКТУРЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ**

**JUSTIFICATION OF THE PRINCIPLES
AND STRUCTURE OF THE COMPANY'S
STRATEGIC PLANNING**

В.В. ПОРТНЫХ,
докторант МИРБИС, к.э.н.

V.V. PORTNYKH,
doctorate candidate MIRBIS, Ph. D.

Аннотация

Определены базовые принципы стратегического планирования деятельности бизнес-организации, обоснованы три области распределения принципов стратегического планирования. Предложена авторская концепция логики и структуры процесса стратегического планирования.

Abstract

Defined the basic principles of strategic planning of business organization. Justified three areas of distribution of principles of strategic planning. Proposed author's concept of logic and structure of the strategic planning process.

Ключевые слова

1. Принципы
2. Стратегическое планирование
3. Бизнес-организация

Keywords

1. Principles
2. Strategic planning
3. Business organization

Стратегическое планирование есть подфункция функции «стратегическое управление» развитой бизнес-организации. Как и любая функция бизнес-организации стратегическое планирование должно содействовать достижению бизнес-организации ее главной цели – получению прибыли.

Задача стратегического планирования проста – разработка эффективного стратегического плана или стратегии. Однако при этом ожидаемый результат стратегического планирования (стратегия) представляет собой объект сложный как для глубокого понимания, так и структурно.

Мы определяем стратегию как гибкую систему долгосрочных целей и путей развития бизнес-организации и механизмов их реализации, определяемую главной целью компании и системой факторов ее достижения и зависящей от качеств и уровня развития самой бизнес-организации, отрасли, определенного горизонта развития и амбиций владельцев и персонала фирмы.

В свою очередь, необходимо разобраться, для каких целей нужна бизнес-организации стратегия.

По сути, в бизнес-организации можно выделить три главные цели разработки стратегии.

Во-первых, для долгосрочного планирования и организации достижения главной цели бизнес-организации – максимизации прибыли, что является основой выживания и развития самой бизнес-организации и удовлетворения интересов стейкхолдеров.

Данная цель требует следующих качеств стратегического плана:

опоры на объективную теорию бизнес-организации; **аналитичности**, выражающейся в базировании стратегии на глубинном анализе, оценке и прогнозе факторов, обуславливающих прибыль бизнес-организации (рынка, доли и прибыльности), и определении их драйверов (того, от чего они зависят);

системности, т.е. представления элементов стратегического плана в виде единого взаимосвязанного объекта, направленного на достижение главной цели бизнес-организации;

комплексности – учета всех факторов, определяющих и составляющих стратегию бизнес-организации, что выражается в соответствии стратегического плана условиям и оживаниям внешней среды бизнес-организации (политические, экономические, социальные, технологические, экологические, правовые и другие аспекты), а также внутренним факторам компании;

измеримости, т.е. возможности определять и контролировать измеримые (количественно и качественно) показатели стратегических целей и задач;

реалистичности, т.е. соответствия запланированных показателей целей и задач возможностям их достижения.

Во-вторых, для эффективной организации деятельности бизнес-организации и ее преобразований в долгосрочном периоде, что является базой для организации повседневной оперативной деятельности компании.

Данная цель требует следующих качеств стратегического плана:

опоры на существующую бизнес-модель, т.е. генерацию идей для разработки стратегических целей и задач с учетом существующего построения бизнес-организации, распределения товарных и денежных потоков, конфигурации бизнес-модели;

иерархичности построения, выражающейся в построении стратегического плана на основе иерархии, что оптимизирует его структуру и позволяет эффективнее контролировать его выполнение;

структурного соответствия, т.е. соответствия стратегических целей и задач организационной структуре бизнес-организации, выражающейся в распределении ответственности за разработку и реализацию стратегических планов между подразделениями компании;

пригодности к реализации, состоящей в разработке механизмов, позволяющих организовать эффективную реализацию стратегических целей и задач через соответствующим образом организуемую оперативную деятельность бизнес-организации.

В-третьих, для эффективной мобилизации всех собственников и персонала бизнес-организации (владельцев, менеджеров и сотрудников) на результативную работу в долгосрочном периоде, что является основой постоянного удовлетворения их потребностей и интересов, связанных с компанией и напрямую с ней не связанных.

Данная цель требует следующих качеств стратегического плана:

опоры на существующие потребности и интересы персонала, выражающейся в учете потребностей и интересов всех индивидуумов, вовлеченных в бизнес-организацию в виде уровней стратегических целей и сложности и креативности стратегических задач;

вовлеченности, т.е. отражения всех рациональных предложений персонала по выработке системы стратегических целей, задач и механизмов их реализации;

амбициозности, выражающейся в базировании стратегии на определенных высоких устремлениях владельцев и персонала, что должно находить отражение в требованиях к результатам бизнес-организации;

простоты и ясности, т.е. предельно простой структуры, являющейся залогом верной логики построения и успешной реализации и ясного формулирования целей, задач и путей их решения;

мотивационности, т.е. наличия механизмов стимулирования персонала по достижению поставленных целей и задач, базирующихся на понимании потребностей и интересов персонала и состоящих из материальных и нематериальных стимулов.

Кроме рассмотренных выше целей разработки стратегии существуют еще некоторые. Эти цели связаны с внешними причинами, по которым требуется разработка стратегии бизнес-организации.

При выгодном представлении бизнес-организации перед кредиторами, партнерами, государством, возможными покупателями компании или ее доли требуется комплекс документов, одним из которых является стратегический план развития компании.

Данная цель разработки стратегии выдвигает еще несколько требований:

- соответствие стратегии определенной форме, часто задаваемой заказчиком;
- обоснованности стратегических целей, задач и путей их достижения с учетом точки зрения адресата;
- особое внимание обоснованию долгосрочной капитализации (в случаях, когда адресатами являются кредитные организаторы и возможные покупатели компании).

Все вышерассмотренные цели разработки стратегии и вытекающие из них требуемые качества определяют следующие ключевые принципы стратегического планирования:

- приоритет главной цели;
- учет интересов всех участвующих сторон;

- системность и комплексность;
- реалистичность;
- реализуемость;
- последовательность;
- вовлеченность.

Возникает логичный вопрос. Стоит ли стратегия тех усилий, которые необходимо приложить, чтобы она соответствовала предъявляемым требованиям?

Во-первых, существуют неопровержимые практические доказательства того, что компании, имеющие и руководствующиеся в своей деятельности стратегией, более успешны, чем те, у которых стратегии нет.

Во-вторых, как раз таки и соответствие стратегии столь обширным требованиям делает ее эффективным инструментом, полностью соответствующим данной бизнес-организации и позволяющим получить максимальный эффект от его применения.

В этой связи необходимо заметить, что существуют ряд факторов, влияющих на то, какая стратегия должна быть разработана в содержательном плане.

В первую очередь в связи с тем, что бизнес-организации находятся на разных стадиях своего развития, существуют стратегии создания бизнеса и стратегии развития уже сложившихся бизнес-организаций.

Во вторую очередь, т.к. сами бизнес-организации могут представлять собой либо корпорации, состоящие из нескольких бизнес-единиц, либо отдельную бизнес-единицу, то и, соответственно, существуют принципиально различные типы стратегий: корпоративные стратегии и стратегии бизнес-единиц.

Кроме того, бизнес-организации принципиально отличаются по принадлежности к определенным отраслям и находятся на разных фазах своего жизненного цикла, что,

в свою очередь, отражается в специфических отличиях их стратегий.

Можно сказать, что стратегия должна дать полный, развернутый и обоснованный ответ на вопросы «Что делать?» или «Куда идти?» по отношению к бизнес-организации и ее сотрудникам.

Однозначного ответа не получится. Ответ должен быть серьезно всесторонне подготовлен и аргументированно представлен в смысловом, системном, комплексном виде. Кроме этого, необходимо понимать, как организовать движение к обоснованным целям.

Для разработки современной стратегии, реально приносящей результат (дополнительную прибыль) и соответствующей всем ранее обозначенным требованиям, потребуется аналогично сложно устроенный процесс стратегического планирования.

Процесс стратегического планирования – это комплекс последовательных и параллельных мероприятий и процедур, направленных на подготовку стратегического плана и включающий этапы целеполагания, анализа внешней и внутренней среды, выработки системы стратегических задач и разработки системы показателей результатов решения этих задач и их целевых значений.

Необходимо особо отметить, что в настоящее время еще не сложился единый общепринятый подход к определению структуры и элементов стратегического планирования. Однако отдельные хорошо зарекомендовавшие себя инструменты стратегического планирования уже получили широкое применение в практике деятельности бизнес-организаций. Предлагаемое нами рассмотрение процесса стратегического планирования базируется на следующих ранее обоснованных положениях:

цельное и многогранное представление бизнес-организации как обособленного живого организма, как механизма получения прибыли и как организации индивидуумов, объединенных общей целью;

обусловленность прибыли как главной цели бизнес-организации факторами рынка, доли и прибыльности, отражающими объективные потребности фирмы и являющимися детерминантами ее ключевых направлений деятельности;

представление системы управления бизнес-организацией как системы управления всеми ее гранями: управление прибылью и ее категориями (рынком, долей, прибыльностью), управление комплексом материальных и нематериальных ценностей и управление людьми в части их интересов и мотивации.

Понимание системной организации управления в областях целей, процессов и ресурсов, где три ключевые области управления отражают три грани бизнес-организации и одновременно соответствуют видам управления: стратегическому, оперативному и управлению человеческими ресурсами.

Определение стратегического управления бизнес-организацией как систематизированного набора средств и методов влияния на бизнес-организацию для достижения долгосрочных целей.

Предлагаемое нами рассмотрение процесса стратегического планирования вызвано возрастающими требованиями владельцев бизнес-организации и их менеджмента к методологии стратегического планирования и детальному представлению технологий разработки стратегии.

Наш подход предполагает следующий порядок рассмотрения процесса стратегического планирования.

1. Обоснование логики процесса стратегического планирования и его общей структуры.

2. Детальное рассмотрение каждого этапа процесса стратегического планирования с выделением отдельных процедур, описанием их методологий, результатов и порядка организации.

3. Рассмотрение специфических особенностей процедур и категорий стратегического планирования бизнес-организаций, относящихся к различным типам устройства компаний (корпорации или отдельные бизнес-единицы), находящихся на разных стадиях своего жизненного цикла («Зарождение и становление», «Рост и развитие», «Прцветание и совершенствование» и «Угасание и ликвидация»).

Логика процесса стратегического планирования заключается в следующем.

Существуют три состояния бизнес-организации (кроме нового бизнеса) – прошлое, настоящее и будущее. Для того чтобы представить и спланировать будущее состояние, необходимо оценить прошлое и проанализировать настоящее. Для этого, понимая предназначение бизнеса, его историю и возможности, можно представить себе будущий прообраз бизнес-организации через определенный значительный промежуток времени, определить главные показатели развития и их целевые значения.

После чего следует оценить внешние и внутренние возможности и угрозы, которые будут способствовать или могут помешать достижению идеала и его характеристик. Далее следует выработать набор задач, одни из которых будут направлены на использование возможностей, а другие на ликвидацию угроз на пути достижения цели.

Затем надо проверить эти задачи на соответствие внешним и внутренним трендам и экономический эффект и объединить их в некую логичную систему, а также разработать показатели реализации этих задач и определить

их целевые значения. Что будет представлять собой стратегию бизнес-организации.

После чего можно переходить к разработке оперативных планов подразделений, направленных на реализацию стратегических задач. Этот этап является переходным от стратегического планирования к оперативному.

Весь процесс стратегического планирования должен регламентироваться внутренними положениями, в которых следует отразить организацию выполнения всех процедур от разработки стратегии до ее контроля и ежегодной корректировки.

Осуществив организацию стратегического планирования как систематический процесс, компании приобретают незаменимый инструмент управления своим развитием и прогрессом. Эффект от его внедрения проявляется как незамедлительно, с пониманием целесообразности движения к обоснованным целям через реализацию конкретных задач и достижение измеримых показателей, так и через определенное время благодаря получению запланированных финансовых результатов и достижению высокой управляемости бизнеса.

Путь понимания природы и пользы стратегического планирования и его применения у владельцев и управляющих российских компаний порой начинается с неприятия этого инструмента современного менеджмента, проходит стадии любопытства, накопления информации о практике его применения, проявления интереса, выявления потребностей бизнес-организации, которые могут быть удовлетворены через его внедрение, и заканчивается организацией проекта по созданию системы стратегического планирования. Другого пути, чем использование этого инструмента в современной бизнес-среде, нет, что доказывает многолетний опыт развития систем управле-

ния в бизнес-организациях стран с развитой рыночной экономикой.

Можно сформулировать следующие ключевые факторы успеха реализации концепции стратегического планирования бизнес-организации.

1. Необходимо выбрать и развивать эффективно показавшую себя модель бизнеса, отражающую комплекс ключевых факторов успеха компании в настоящее время и в будущем. Надо понимать, что современная бизнес-модель представляет собой не застывшую форму организации бизнеса, нацеленную на получение прибыли, а гибкую структуру, меняющуюся под влиянием внешних условий и накопленного опыта.

2. Необходимо понимать значение и организовывать на систематической основе процедуры оценки и прогнозирования емкостей рынков и рыночных сегментов, а также изучения и предвидения покупательского поведения. Это ключевые факторы доходов компании, т.к. от потребителей напрямую зависит благосостояние компании.

3. Нужно комплексно изучать своих существующих и потенциальных конкурентов, предвидеть их стратегии конкурентирования по доле и прибыльности.

4. Нужно четко планировать главные стратегические цели, опираясь на объективную сравнительную оценку комплекса маркетинга компании потребителями и оценку уровня и структуры расходов и путей их оптимизации на базе достижения показателей лучших практик.

5. Нужно правильно определять оптимальный круг стратегических задач бизнес-организации и показателей их достижения при обосновании необходимого и достаточного состава стратегических задач подразделений.

6. Необходимо операционализировать стратегические цели и задачи в систему оперативных мероприятий, созда-

вая сквозную вертикальную систему стратегического управления.

7. Нужно создавать систему постоянного мониторинга внешних и внутренних факторов, влияющих на прохождение стратегического пути компанией.

8. Нужно создавать и постоянно совершенствовать систему контроля реализации стратегических задач и оперативных планов на базе современных информационных систем и технологий.

9. Необходимо проведение ежедневной доверительной работы с сотрудниками с целью вовлечения их в процессы стратегического планирования и повышения мотивации на решение стратегических задач.

Организация стратегического планирования в компаниях, стремящихся к долгосрочным успехам, непосредственно является необходимым условием достижения этих успехов. Это непростой, но очень полезный процесс, освоив который бизнес-организация приобретает как осмысленность своего развития, так и эффективный инструмент достижения своих целей и задач.

Библиографический список

1. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. – ПИТЕР, 2008.

2. Derek F. Abell, John S. Hammond. Strategic Market Planning, Prentice-Hall, INC., Englewood Cliffs. – New Jersey, 1979.

3. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Пер. с англ. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2006.

4. Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. Стратегический процесс. Концепции. Проблемы. Решения. – Питер, 2001.

Bibliographical list

1. Robert M. Grant. Contemporary strategy analysis / Translated from English. – St. Petersburg: Piter Publishing House, 2008.
2. Derek F. Abell, John S. Hammond. Strategic Market Planning. Prentice-Hall, INC., Englewood Cliffs. – New Jersey, 1979.
3. Drucker P.F. The tasks of management in the twenty-first century / Translated from English. – Moscow: Publishing House «Williams», 2006.
4. H. Mintzberg, J.B. Quinn, S. Ghoshal. The Strategy Process: Concepts, Context, Cases / Translated from English. – St. Petersburg: Piter Publishing House, 2001.

Контактная информация

E-mail: VPortnykh@mail.ru

Contact links

E-mail: VPortnykh@mail.ru

**МЕХАНИЗМ ПРИНЯТИЯ
СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
В БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ**

**MECHANISM STRATEGIC DECISION
MAKING IN BUSINESS PLANNING**

Г.В. САХАРОВ,

*профессор Сургутского государственного
университета ХМАО – Югра, академик РАН, д.э.н.*

В.В. ЧИРЯТЬЕВ,

*аспирант кафедры «Экономика и управление»
Сургутского государственного университета*

G.V. SAKHAROV,

*the professor Surgut State University of the Khanty-Mansiisky
autonomous region – Yugra, academician of RANS,
doctor of economic sciences*

V.V. CHIRYATIEV,

*Department of Economics and Management
Surgut State University*

Аннотация

В статье рассматривается один из механизмов принятия стратегических управленческих решений. Характеризуются определение прогнозов ключевых переменных, степени неопределенности факторов внешней и будущей внутренней среды, стратегических установок, типов шагов для реализации стратегий и принятия на их основе стратегии бизнеса.

Abstract

The article considers one of the mechanisms of strategic decision making and characterizes forecast identification of key variable, degree of uncertainty of external and expected internal environment, strategic guidelines, types of steps for strategy realization and taking of business strategy on the basis of the types.

Ключевые слова

1. Принятие решений
2. Стратегическое планирование
3. Неопределенность среды
4. Стратегия функционирования фирмы
5. Стратегические установки
6. Бизнес-планирование

Keywords

1. Decision making
2. Strategic planning
3. Uncertainty of environment
4. Strategy of company's functioning
5. Strategic guideline
6. Business planning

Разработка и реализация решений в области стратегического планирования играет важную роль для эффективного развития предприятия. Основными элементами решений по планированию деятельности предприятия являются постановка цели и задач, определение путей их реализации и средств достижения.

Процесс стратегического планирования предполагает формирование будущего предприятия [Стрекалова, 2010].

В условиях социалистической экономики планирование было основой административной государственной систе-

мы. Однако механизм принятия решений в области планирования был совершенно иным, чем сегодня в условиях развивающейся рыночной экономики. В условиях конкуренции основной деятельности государственной экономической системы являются разработка и реализация стратегических решений на предприятии.

Стратегические разработки в условиях изменчивости внешней среды вынуждают руководителей предприятия думать о создании ключевых конкурентных преимуществ, снижении количества факторов неопределенности в будущей работе фирмы. Это достигается за счет сбора, аналитической обработки и оценки данных о рыночной ситуации, о предпочтениях и возможностях потребителей.

Реализация стратегических решений требует координации их с тактическими и оперативными решениями, предписывающими конкретные шаги достижения целей, постоянно корректируемых с изменением бизнес-среды.

Российский бизнес в рыночных условиях нуждается в новых механизмах принятия прогностических стратегических решений, в разработке стратегических целей и шагов по их реализации. Для создания возможности успешного движения вперед интересен богатый зарубежный опыт принятия решений в области стратегического планирования, механизм реализации которого представлен в работах представителей Гарвардской школы бизнеса. Его суть в определении прогнозов ключевых переменных, степени неопределенности факторов внешней и будущей внутренней среды, стратегических установок, типов шагов для реализации стратегий и принятия на их основе стратегии предприятия.

При традиционной практике стратегическое планирование предполагает прогнозирование ключевых переменных. При этом можно достаточно точно сформу-

ликовать наиболее вероятный вариант будущего и выбрать основанную на нем стратегию. Создание же нового предприятия или претворение в жизнь новой идеи всегда имеет достаточную степень неопределенности в связи с тем, что любые исследования и анализы дают лишь приблизительное представление об основных факторах внешней и будущей внутренней среды.

Одной из опасностей традиционного подхода к реализации новых идей является формирование у них «двойного восприятия», означающего, что предполагается либо определенность мира и, соответственно, точное прогнозирование, либо его неопределенность и полная непредсказуемость. Планирование финансовых потоков требует четких прогнозов без неопределенности, и предприниматели игнорируют ее для обоснования выбора стратегии.

Недооценка неопределенности способствует выбору стратегий, приводящих к незнанию опасностей или неумению предпринимателей воспользоваться представившимися возможностями.

Для принятия разумных стратегических решений руководителям необходимо избавиться от «двойного» восприятия среды. При любой степени неопределенности выбранные стратегии означают диапазон сценариев и результатов, при этом выбор наилучшей стратегии и способов ее воплощения зависит от уровня неопределенности. Проблему неопределенности устранить невозможно, но возможно разработать наименее опасные шаги и наиболее разумную стратегию.

Рассмотрим уровни неопределенности и стратегии в соответствии с ними.

Всегда существуют факторы, о которых мы ничего не знаем, но которые можно изучить. При любой неопределенности бизнес-среда дает много информации для анализа.

Неопределенность, оставшаяся после всестороннего изучения среды, называется остаточной, и она имеет четыре основных уровня:

1) уровень первый: достаточно ясное будущее. Можно разрабатывать один прогноз будущего, достаточно точный для выработки стратегии, и задать единственное стратегическое направление.

В данном случае используется стандартный набор инструментов для выработки стратегии (рыночные стратегии, анализ затрат и производственных ресурсов своих конкурентов, движущие силы Майкла Портера), и остаточная неопределенность не влияет на принятие стратегических решений.

2) второй уровень: альтернативные варианты будущего можно представить в виде одного из нескольких альтернативных вариантов развития событий.

Исследования помогают определить все вероятные варианты событий. Например, такая вероятность зависит от результата обсуждения закона или стратегии конкурентов, которую пока не удастся оценить. Принятие закона или начало определенной деятельности конкурентов дает возможность точно определить сценарий развития событий, делая будущее ясным.

Вероятные варианты неопределенности второго уровня очевидны и конкретны, невозможно определить, какой из них реализуется, что не позволяет, в свою очередь, окончательно выбрать стратегию.

3) третий уровень: широкий диапазон вариантов будущего. Можно выявить диапазон потенциальных возможностей. Количество ключевых переменных ограничено, но вероятное событие может быть любым в пределах данных переменных.

Такой диапазон переменных и результатов можно предположить всегда при выводе на рынок новой продук-

ции или открытии новой фирмы на сформировавшихся рынках при предложении на них известной продукции.

При уровнях неопределенности 2 и 3 все элементы стратегии изменились бы, если бы ключевые элементы были бы предсказуемы.

4) четвертый уровень: полная неопределенность. В существующей среде практически невозможно прогнозировать, определить ключевые переменные.

Можно лишь идентифицировать подмножество переменных, чтобы отслеживать тенденции этих подмножеств, исследовать развитие аналогичных рынков и стратегий предпринимателей, которые они использовали на данных рынках.

Для рассмотрения стратегий на каждом уровне неопределенности определим основные стратегические установки и существующие типы шагов для реализации одной из стратегий.

Существует три стратегические установки, определяющие намерение предпринимателей к настоящему и будущему состоянию отрасли.

1. «Создавать будущее» – предприниматели пытаются сформировать отрасли, в которых они ведут бизнес по своему усмотрению. Они создают на рынке новые направления, либо коренным образом изменяют стабильные отрасли с первым уровнем неопределенности, либо управляют развитием рынка в отраслях с остальными уровнями неопределенности.

Формирование рынка происходит за счет коренного изменения технологии, направленной на замену традиционных или создание высококачественных дешевых моделей продукции, меняющих использование техники (формирование новых стандартов) или просто формирующих спрос, развивая неосвоенные рынки.

2. «Приспосабливаться к будущему» – значит принимать существующую структуру отрасли и направления ее развития, реагируя на появляющиеся возможности.

При низком уровне неопределенности фирмы выбирают стратегическое позиционирование, при большем уровне неопределенности приспосабливаются за счет определения тенденций развития рынка и своевременного принятия корректирующих решений.

3. «Резервирование права хода» – один из способов адаптации к рынку. Данная стратегическая установка предполагает достаточно крупное, но постепенное наращивание инвестиций, наработку связей с поставщиками и клиентами, обеспечение доступа к необходимой информации, чтобы «остаться в игре», но избежать преждевременных обязательств.

«Резервирование права хода» возможно при уровнях неопределенности 2–4, пока компания ждет момента снижения уровня неопределенности.

Стратегическая установка определяет намерения, а реализуется стратегия тремя типами шагов:

– Высокие ставки – шаги, результатом которых будут значительные выигрыши или убытки при разных сценариях развития событий.

– Выбор варианта – решение, гарантирующее значительные выигрыши и минимальные убытки при различных сценариях, осуществляется малыми первоначальными инвестициями с последующим их наращиванием или сокращением. Это лицензирование новых технологий, испытание новых изделий, позволяющее иметь возможность в любое время начать расширение определенных направлений деятельности. Практикуют данные шаги предприятия, резервирующие за собой «право хода», или «создатели будущего», обеспечивая снижение рисков от высоких ставок.

– Безопасные шаги – стратегические решения, обеспечивающие доход при любом сценарии.

Рассмотрим разные сочетания стратегических установок и типов шагов в зависимости от уровня неопределенности и решаемых проблем.

Стратегия на уровне неопределенности 1.

При малой неопределенности компании в основном используют установку на приспособление, прогнозируют будущее, двигаясь безопасными шагами. Происходит это посредством определения внутренних неиспользованных резервов или возможностей существующей рыночной структуры. Например, фирмы уменьшают себестоимость продукции или снижают коммерческие затраты, вводя прямые продажи.

Иногда компании на первом уровне неопределенности выбирают установку на создание будущего, изменяя стандарты и привычное восприятие продукции, повышая остаточную неопределенность для себя больше, чем для своих конкурентов. В этом случае необходимо иметь точную концепцию будущего, подтвержденную детальной информацией в области технологии конкурентов и предпочтений покупателей.

Типы шагов, используемые при «встряивании» рынка чаще всего – большие ставки, но можно использовать и выбор варианта, создавая себе возможность движения в смежных направлениях при проигрыше больших ставок.

Стратегия на уровне неопределенности 2.

На этом уровне позиция компании должна предусматривать стратегию снижения неопределенности в развитии сценариев. Например, менеджеры подготавливают увеличение мощностей фирмы при ожидаемом увеличении спроса или, наоборот, увеличивают спрос на продукцию при готовящемся увеличении мощностей производства.

Основным шагом при данной стратегии является выбор варианта, позволяющий быстро менять курс, делая малые инвестиции, что позволяет им не отставать от конкурентов при быстро изменяющихся технологиях.

Основными стратегическими установками при рассматриваемой остаточной неопределенности являются приспособление и резервирование права хода, так как отслеживать ключевые переменные на уровне 2 несложно.

Компании «создатели будущего» на уровне 2 пытаются добиться конкретных результатов, делая высокие ставки.

Стратегия на уровне неопределенности 3.

При данном уровне «создатели будущего» просто развивают рынок в определенном направлении, определяя лишь диапазон возможных результатов, делая высокие ставки.

В основном же при уровне неопределенности 3 фирмы приспособляются или созданием организационных возможностей, или резервированием права хода, используя такой тип шагов как вариант выбора.

Компании отказываются от высоких ставок в пользу нескольких альтернативных вариантов, они не рискуют получить большие потери, имеют право хода на рынке больших возможностей.

Стратегия на уровне неопределенности 4.

Для компаний, создающих будущее, данный уровень неопределенности создает возможности больших успехов при меньшем, чем обычно, риске. Необходима лишь четкая координация стратегий разных направлений компании для создания предпочтений клиентов или твердых стандартов.

Большинство компаний предпочитают при полной неопределенности среды стратегическую установку на приспособление с шагами по выбору варианта, поскольку си-

туации с уровнем неопределенности 4 в большинстве случаев быстро смещаются к уровням 2 и 3.

Стратегическая установка на «резервирование права хода» при уровне неопределенности 4 опасна, поскольку предполагает достаточные вложения при отсутствии правил игры.

Библиографический список

1. Кортни Х., Керкленд Д., Вигери П. Стратегия в условиях неопределенности // Управление в условиях неопределенности. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 9–41. – (Серия «Harvard Business Review»).

2. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование. – СПб: Питер, 2010. – 352 с.

Bibliographical list

1. Courtney H., Kirkland J., Viguerie P. Strategy Under Uncertainty // Management Under Uncertainty. – Moscow: Alpina Business Books, 2006. – P. 9–41. – (Series «Harvard Business Review»).

2. Strekalova N.D. Business Planning. – St. Petersburg: Peter, 2010. – 352 p.

Контактная информация

E-mail: g_sakharov@mail.ru

Contact links

E-mail: g_sakharov@mail.ru

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПОК ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

THE ANALYSIS EFFICIENCY OF PURCHASES FOR THE STATE NEEDS

В.Н. УЛЬЯНОВ,

*аспирант кафедры «Государственное регулирование
национальной экономики» Государственного
университета управления*

V.N. ULYANOV,

*postgraduate of subdepartment «Government regulation
of national economic» the State University of Management*

Аннотация

В статье проанализированы особенности реализации действующего порядка размещения заказов для государственных нужд, приведена экспертная оценка существующей системы закупок. Показаны последствия некомплексного развития закупок для государственных нужд. Выявлены ключевые аспекты и направления развития. Проведен анализ действующего подхода оценки экономической эффективности закупок для государственных нужд.

Abstract

In the article the features of implementation of the effective placing of orders for Government needs are analyzed, peer evaluation of the effective purchasing system is resulted, consequences of the incomplex development of Government purchases are shown. The key aspects and lines of development

are exposed. Analysis held of the existing approach to the valuation of the economic efficiency of purchases for the state needs

Ключевые слова

1. Государственные закупки
2. Государственные нужды
3. Социально-экономическая эффективность
4. Размещение заказа
5. Система закупок
6. Жизненный цикл
7. Экономическая эффективность
8. Анализ

Keywords

1. Government purchases
2. State needs
3. Socio-economic effectiveness
4. Placement of order
5. Procurement system
6. Life cycle
7. Economic efficiency
8. Analysis

В современных условиях существующая практика управления закупками для государственных нужд не позволяет провести оценку экономической эффективности системы в связи с отсутствием сформулированных стратегических целей ее функционирования. В действующей системе закупок этап размещения заказа вместо средства достижения стратегических целей гарантированного обеспечения исполнения государственных функций, социальных обязательств и государственного регулирования эко-

номики в интересах социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу превратился в единственную цель функционирования системы. При этом оценка эффективности функционирования системы закупок для государственных нужд ограничивается мониторингом соблюдения норм Закона № 94-ФЗ. В основу расчета экономической эффективности заложен принцип совершенного порядка размещения государственного и муниципального заказа, установленного нормами Закона № 94-ФЗ, основанный на утверждении того, что качественно работающая система размещения заказов обеспечивает развитие конкуренции, разумной открытости, справедливости, контроля, регламентации процедур и сама по себе дает эффект, превышающий затраты на ее функционирование. Объем и количество дополнений и изменений, внесенных в первоначальную редакцию указанного законодательного акта (22 пакета поправок за пять лет действия закона), свидетельствует о недостаточном качестве его проработки, а частота внесения в него изменений и дополнений создает существенные проблемы в реализации законодательных норм. Наличие пробелов в правовом регулировании допускает субъективное толкование норм закона в процессе правоприменительной практики, существенно повышает риски неэффективного использования бюджетных средств и коррупционные риски.

Существенной новацией закона является введение в практику размещения заказов начальной цены контракта. Однако определение данного термина в Законе № 94-ФЗ, равно, как и других нормативных актах, не раскрыто. Использование этой категории недостаточно для оценки и сопоставления индексов цен производителей и потребительского рынка, оперирующего ценой единицы продукции. В результате на практике в ходе реализации Закона

№ 94-ФЗ установлено, что наличие в нем пробелов, а также положений, имеющих неоднозначное толкование, позволяет придавать процедурам размещения заказов формальный характер.

Вследствие системных ошибок действующая система размещения заказов не учитывает и другие возможные варианты, к которым относятся:

- закупка с использованием мер государственной поддержки поставщиков (производителей) через механизмы заказов, налогового, имущественного, кредитного и других видов регулирования с возможной закупкой государством продукции по льготным ценам;
- закупка продукции регулируемых отраслей, в законе учтены только естественные монополии, при этом не всякая естественная монополия регулируется, и не всякая регулируемая отрасль является естественной монополией;
- закупка при наличии неопределенностей и рисков в части исходных целей, задач, технических требований, предъявляемых к продукции, работам и услугам, а также гарантий достижения декларируемых потенциальным поставщиком значений параметров продукции, работ и услуг.

Ограничиваясь только этапом размещения заказа, организационно-технические методы Закона № 94-ФЗ признаны универсальными для любых видов продукции (работ, услуг). Однако при этом не учитывается, что в мировой практике при разработке и закупке технически сложной (материало- и наукоемкой) продукции широко применяются методы проектного управления контрактами, которые охватывают все этапы жизненного цикла продукции от ее разработки до утилизации, а также механизмы конфигурационного управления изменениями в ходе выполнения контрактов, гибкого материально-стимулирующего

ценообразования, поощряющие реализацию производителями мер по снижению издержек производства, эксплуатации, по повышению качества продукции (вплоть до применения методов апостериорной выплаты ценовых надбавок типа «роялти» за фактически достигнутый уровень эффективности продукции, осуществляемой на этапе ее эксплуатации).[1]

Существует также вероятность коррупционных рисков, существенно расширились возможности участия в поставках продукции (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд посреднических структур, что отрицательно повлияло на положение отечественных производителей, а в ряде случаев поставки продукции импортного производства делают продукцию отечественных производителей неконкурентоспособной, что усиливает зависимость от поставок продукции импортного производства, способствует непроизводительному росту цен на поставляемую продукцию за счет нерегулируемого включения в цену агентских услуг и тем самым способствует получению неучтенной прибыли (дохода).

Действующая система закупок, кроме того, не обеспечивает целостное проектирование жизненного цикла продукции, включая разработку, производство, эксплуатацию и утилизацию на принципах инвестиционного проектирования.[1] Следует отметить, что переход к системе управления закупками всего жизненного цикла сложной продукции должен осуществляться на основе современных программных методов. На каждом этапе жизненного цикла должно производиться социально-экономическое обоснование вложенных средств. [4]

Вследствие этого на социально-экономический результат реализации действующей системы размещения заказов существенно влияют следующие факторы:

- недооценка роли государства как стратегического регулятора развития отраслей по производству продукции для государственных нужд;

- значительное ослабление квалификационных требований к участникам торгов по закупкам продукции, что неизбежно приводит к резкому возрастанию рисков закупки продукции (работ, услуг) низкого качества либо контрафактной продукции;

- исключение ряда эффективных видов конкурсных закупок, таких как многоэтапные, венчурные, селективные и т.п.;

- сохранение низкой степени формализации контрактных отношений в сфере государственных закупок со значительными коррупционными рисками.

В связи с изложенным можно утверждать, что действующий порядок закупок для государственных нужд имеет диссинергетический социально-экономический эффект, выраженный в снижении эффективности функционирования системы в результате негативного воздействия друг на друга входящих в нее элементов.

Экспертная оценка существующей системы закупок, проведенная по методике Всемирного банка и Организации экономического сотрудничества и развития, показала, что ее эффективность относительно единицы составляет 0,593 (табл. 1, рис. 2). При этом самый низкий показатель – 0,43 – наблюдается по теме «Практика работы системы закупок и рынка».

Поэтому в целях совершенствования системы заказов для государственных нужд, гарантированного обеспечения исполнения государственных функций и социальных обязательств, а также развития реального сектора экономики целесообразно:



Рис. 1. Последствия некомплексного развития закупок для государственных нужд

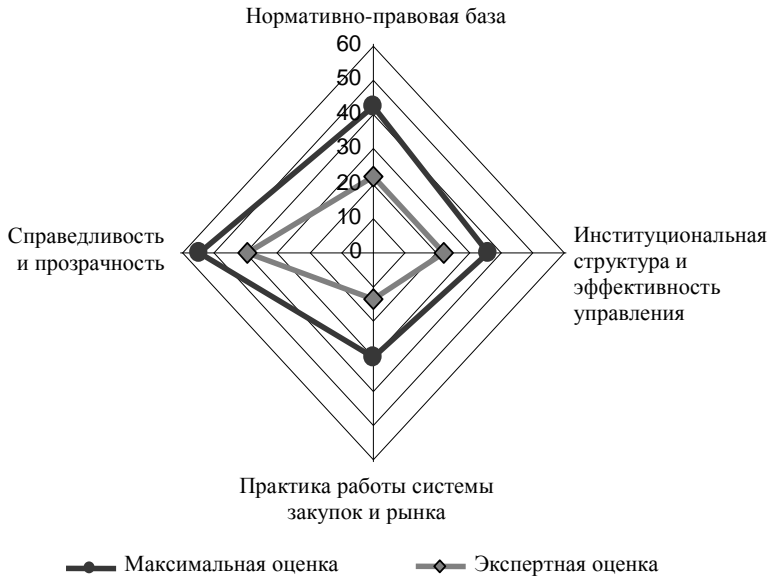


Рис. 2

Таблица 1

№ пп	Тема	Максимальная оценка	Экспертная оценка	Относительная оценка
1	Нормативно-правовая база	42	22	0,524
2	Институциональная структура и эффективность управления	36	22	0,61
3	Практика работы системы закупок и рынка	30	13	0,43
4	Справедливость и прозрачность системы государственных закупок	54	39	0,72
	Итого:	162	96	0,593

1. Обеспечить за счет информационных технологий синхронизацию управления контрактами, проектами и активами, начиная с уровня отдельных санкций, операций и транзакций в рамках комплексирования возможностей принятых решений по Программе Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года (Минфин России), комплексной федеральной контрактной системы в Российской Федерации (Минэкономразвития России) и национальной платежной системы (Банк России) в рамках интегрированной федеральной контрактной системы.

2. Законодательно урегулировать отношения порядка управления системой закупок продукции (работ, услуг), предусмотрев:

- систему планирования закупок как систему планирования по целям;

- механизм установления прямых связей заказчиков с производителями продукции (работ, услуг) для государственных нужд;

- систему налоговых льгот, преференций и механизм их реализации как инструмент государственной патерналистской политики, проводимой в интересах отечественных производителей продукции (работ, услуг) для государственных нужд;

- гибкую систему размещения заказов для государственных нужд, основанную на объективной оценке состояния сектора государственного рынка (соотношение спроса и предложения, развитие конкуренции, степень монополизации и т.д.), условий разработки, производства и обращения продукции, а также состояния реального сектора экономики, ориентированного на производство материальных средств для государственных нужд и смежных отраслей; [3]

- принципы и механизмы ценообразования на основе объединения систем учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), бухгалтерского и налогового учета, статистического наблюдения;

- гибкую систему цен, позволяющую в зависимости от степени развития конкуренции и установления рыночного равновесия использовать различные модели цен, обеспечивающие полное возмещение издержек производства и получение прибыли при условии минимизации финансовых рисков.

3. Поскольку реализация любой стратегии поддерживается деятельностью государства или предприятия на опе-

рациональном уровне, за изменением стратегии должны следовать адекватные изменения в операционной деятельности. [1]

4. Централизовать систему контроля и мониторинга государственных закупок.

5. Предусмотреть применение проектного управления контрактами, рассматривать контракт как инвестиционный проект определенного вида, охватывающий весь жизненный цикл продукции – от замысла до утилизации, применять методы гибкого стимулирующего ценообразования, поощряющего реализацию поставщикам мер по повышению качества разработки, снижению издержек производства, эксплуатации, по повышению достигнутого уровня эффективности продукции, осуществляемого на этапе эксплуатации продукции.[2]

6. Учитывать неустойчивость внешней среды: постоянные внешние изменения, инновационные процессы, особенно в технологиях и организации производственных процессов; [4]

7. Оптимизировать архитектуру управления государственными закупками с четким разграничением полномочий федеральных органов исполнительной власти по регулированию, планированию объемов, размещению, управлению контрактами, ценообразованию, финансированию, учету и отчетности, мониторингу и аудиту системы государственных закупок.

Библиографический список

1. Дитер И.Г. Шнайдер. Технологический маркетинг. – М.: Янус-К, 2003.

2. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2004.

3. Шерр А.В. ARIS-моделирование бизнес-процессов. – М., Вильямс, 2008.

4. Корниенко А.А., Толкачева И.М. Маркетинг технологического оборудования: Учебное пособие. – М.: ИЦ МГТУ «СТАНКИН», 2006.

Контактная информация

Тел. (495) 226-46-97, 986-00-75

E-mail: v.n.ul@yandex.ru

Contact links

Tel. (495) 226-46-97, 986-00-75

E-mail: v.n.ul@yandex.ru

**ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИРОСКОПИЧЕСКИХ
ИЗМЕЛЬЧИТЕЛЕЙ ДЛЯ ДОБЫЧИ АЛМАЗОВ**

**TECHNICAL AND ECONOMIC ASSESSMENT
OF THE USE GYROSCOPIC GRINDERS
FOR THE PRODUCTION OF DIAMONDS**

Ю.А. ЧЕРНЕГОВ,

*академик Российской академии естественных наук,
доктор технических наук*

А.А. ГРАБСКИЙ,

*доцент, профессор кафедры «Горные машины
и оборудование», Московского государственного
горного университета, к.т.н.*

А.В. БОБИНА,

*старший специалист отдела развития и информации
МСЭ и ВЭО России, Международный союз экономистов*

Y.A. CHERNEGOV,

*Academician of the Russian Academy of Natural Sciences,
Dr. Sc. (Tech.)*

A.A. GRABSKY,

*associate professor, professor of chair «Mountain cars
and equipment», Moscow state Mining University, candidate
of Technical Sciences*

A.V. BOBINA,

*senior specialist of department of development and
information of IUE and VEO of Russia, International Union
of economists*

Аннотация

В работе установлено, что для повышения сохранности алмазов и увеличения их добычи переработку кимберлитов необходимо осуществлять с помощью гироскопического измельчителя (ГИ).

В ходе технико-экономической оценки показано: добыча алмазов при использовании ГИ производительностью 1 т/час и выше рентабельна как для коренных пород, имеющих содержание алмазов 1 карат/т, так и для пород из хвостов обогатительных фабрик, где содержание алмазов составляет не более 0,1 карат/т.

Abstract

In the work it is established, that in order to improve the preservation of diamonds and the increase of their production processing of kimberlites should be carried out with the help of gyroscopic grinder (GG), which is not the stroke of crushing of ore, and its abrasion.

In the course of technical and economical evaluation shows that diamond production by using GG-capacity 1 t/HR and above is profitable for both indigenous breeds which have a content diamonds of 1 carat/t, and for throck from the dumps of concentrating factories, where the contents of the diamond is not more than 0,1 carat/t.

Ключевые слова

1. Гироскопический измельчитель
2. Кимберлиты
3. Алмазы
4. Технико-экономическая оценка
5. Рыночный потенциал
6. Рентабельность

Keywords

1. Gyroscopic grinder
2. Kimberlites
3. Diamonds
4. Technical and economic assessment
5. Market potential
6. Profitability

Оценку рыночного потенциала использования ГИ проведем на примере добычи природных алмазов и извлечения их из отвалов обогатительных фабрик на месторождениях Якутии.

Обоснование необходимости использования ГИ для извлечения алмазов было проведено в работе [1], где в качестве фактического материала используются данные о добыче именных алмазов в Якутии за период 1959–2001 годов.

Анализ этих данных показал, что за это время алмазодобытчики несколько раз испытывали как неудачи, так и заметные успехи. Годами неудач следует считать 1961–1962 годы (нулевая добыча именных алмазов), 1967 год (нулевая добыча именных алмазов), 1979 год (добыто всего 165 карат), 1990 год (135 карат), 1996 год (60 карат), тогда как средний годовой уровень добычи именных алмазов за этот период времени составил 658 карат.

Основными причинами этих неудач в шестидесятые годы следует считать новизну поставленных перед алмазодобытчиками задач, не имевшими ранее дела с громадными объемами переработки руды, просчеты проектировщиков обогатительной фабрики и использование шаровых мельниц, стальные шары которых перемалывали алмазы [2]. В свою очередь низкий уровень добычи именных алмазов в 1979 году связан с закрытием в 1978 году фабрики № 2 после двадцатипятилетней работы, что же касается

результатов 1990 и 1996 годов, то они обусловлены, соответственно, реконструкцией и техническим перевооружением карьера трубки «Мир» [2].

Успехи в добыче именных алмазов появились после внедрения мельниц мокрого самоизмельчения, которые обеспечивают лучшую сохранность ювелирных алмазов за счет уменьшения влияния ударного разрушения при переработке кимберлитовой породы, а также использования при переработке алмазосодержащего сырья рентгенолюминесцентных сепараторов [3].

Однако следует отметить, что мельницы мокрого самоизмельчения (типа ММС 70 – 23А и др.), диаметр которых достигает 7 метров, хотя и считаются бесшаровыми мельницами, так как не используют при дроблении кимберлитовой руды массивные стальные шары, но по сути своей в них применяется все тот же процесс разрушения породы с помощью ударного воздействия на более мелкие куски породы кимберлитовыми глыбами, падающими на дно мельницы с высоты почти 7 метров.

Задачу сохранности алмазов различных групп и увеличения уровня добычи алмазов призваны решить устройства по дезинтеграции кимберлитов, работа которых основана не на принципе дробления коренной руды стальными шарами или же кусками той же коренной породы, а основанные на принципе истирания исходной руды.

Такие устройства, называемые гироскопическими измельчителями, или мельницами [4,5], существуют, а их технические и энергетические характеристики на порядок выше, чем у мельниц мокрого самоизмельчения. Это позволит существенно сократить затраты энергии, составляющие свыше 90% затрат энергии горно-обогатительного предприятия, что является актуальной задачей для теории и практики измельчения твердого минерального сырья [6].

Экспериментальный образец такого устройства, называемый гироскопическим измельчителем, был создан в ООО «НПП Профиль-Т», где разработана конструкция, подготовлены рабочие чертежи и доказана работоспособность функциональных узлов и всей конструкции ГИ в целом, а также достигнуты следующие технические параметры (табл. 1).

Таблица 1

**Технические характеристики
ГИ ООО «НПП Профиль-Т»**

Параметры	ГИ ООО «НПП Про- филь-Т»
Исходная крупность породы, мм	до 10
Конечная крупность породы, мм	0,06
Производительность, Q, кг/ч	6
Мощность, N, кВт	0,1
Масса, m, кг	5
Эффективность, $\mathcal{E}=Q/N$, кг/ч/кВт	60
Удельная эффективность, $\mathcal{E}_{уд}=\mathcal{E}/m$, кг/ч/кВт/кг	12

В ГИ разделение пустой кимберлитовой породы и алмазов происходит в результате того, что эти минеральные составляющие обладают различной прочностью и истираемостью. Менее прочная и более измельченная пустая порода разгружается из мельницы, а более прочные алмазы остаются на рабочем столе.

Для решения задачи определения характеристик опытно-промышленных и промышленных образцов со значительно большими значениями величин, чем у ГИ ООО «НПП Профиль-Т», был использован опробованный

способ выведения корреляционных зависимостей по набору параметров агрегатов аналогичного назначения [7,8]. Он позволил установить зависимости массы – m (кг) и цены – Ц (рубли) от производительности – Q (кг/ч), мощности привода – N (кВт) и массы – m (кг) гироскопического измельчителя, которые имеют вид:

$$m=672Q^{0,12}N^{0,1} \quad (1)$$

$$Ц=25,3Q^{0,013}N^{0,15}m^{0,35} \quad (2)$$

По указанным формулам получены соответствующие цифровые оценки для гироскопических измельчителей типа ГИ-2 производительностью 0,1 т/час (табл. 2), а также ГИ-3 производительностью 1,0 т/час и ГИ-4 производительностью 10 т/час.

Таблица 2

Параметры	ГИ ООО «НПП Про- филь-Т»	ГИ-2 (прогноз)	ГИ-3 (прогноз)	ГИ-4 (прогноз)
Масса, m, кг	5	509	845	1395
Мощность, N, кВт	0,1	1	10	100
Производитель- ность, Q, т/час	0,006	0,1	1	10
Цена, Ц, руб.	100 000	217 000	377 000	657 000
Энергоэффе- ктивность, Q/N, т/кВт•ч	0,06	0,1	0,1	0,1

Этот набор типоразмеров ГИ соответствует правилам о шагах масштабирования изделий одного принципа действия в целях конструктивной доработки изделий промышленного назначения. Опытно-промышленный образец ГИ-2 предназначен для доведения конструкции до необходимого уровня

совершенства при испытаниях на различных видах полезных ископаемых. Имея ограниченную цену – 217 тыс. руб., массу – 509 кг и установленную мощность в 1 кВт, он может транспортироваться на разные предприятия и подключаться к местным источникам энергии. По результатам испытаний могут потребоваться конструктивные доработки, будут уточнены производительность и установленная мощность мельницы, скорректированы расчетные формулы для определения параметров оборудования большей мощности.

Проектирование и изготовление ГИ-3 потребует больших затрат, поэтому изготовление предполагается вначале в масштабах малой серии. При этом возможно внесение конструктивных изменений и корректировка расчетных формул. Результаты работы мельницы должны дать основание для ее серийного тиражирования.

Расчеты экономических показателей в одном из вариантов даны для комплекта из 4 ГИ-3 при переработке кимберлитовой породы, обеспечивающего годовую производительность по породе порядка 17,5 тыс. тонн. Такой комплект может быть размещен либо на обогатительной фабрике, либо на резервном складе готовой продукции, включающем устройство для транспортировки кимберлитовой руды из отвалов обогатительных фабрик.

В определенных условиях, например, при ограниченном объеме руды из отвалов, количество наборов оборудования в комплекте может быть снижено до трех и до двух. Если ограничиться одним набором, выход его из строя приведет к приостановке работы предприятия, что нежелательно.

Для определения показателя коммерческой рентабельности капиталовложений необходимо знать реализационную стоимость алмазов, извлеченных из коренного кимберлита и хвостов обогатительных фабрик.

Реализационная стоимость алмазов определяется умножением объема перерабатываемой кимберлитовой массы на показатели содержания в ней алмазов (табл. 1). Цены на алмазы приведены в табл. 3 [9].

Таблица 3

Современные цены мирового рынка алмазов

№		Цены 1995 го- да, \$/карат	Цены 2012 г., \$/карат
1.	Ювелирные алмазы	182	-
2.	Полуювелирные алмазы	30	-
3.	Технические алмазы	2,5	-
4.	Средняя цена, определенная через общую стоимость и мировую добычу	50	145

Величина капитальных затрат определена с учетом количества и типов используемого оборудования и с включением затрат на доставку, монтажные и строительные работы. Цены ГИ определялись по расчетной формуле, цена транспортера – по данным завода-изготовителя.

Издержки производства определены следующим образом:

1) затраты по заработной плате включают основную и дополнительную заработную плату, определяемую по отраслевым нормативам и в соответствии с расстановкой трудящихся по рабочим местам. Принято, что в каждую смену выходит один машинист ГИ и один электрослесарь на комплект из 4 единиц. При переработке руды из отвалов машинист ГИ и машинист транспортера обслуживают каждый агрегат, помощник машиниста совмещает функции по обслуживанию и ГИ, и транспортера.

2) затраты на электроэнергию определялись по двух-ставочному тарифу. Установленная мощность ГИ рассчитывалась по формуле, транспортера – определялась по паспортным данным.

3) для расчета амортизационных отчислений приняты следующие сроки службы оборудования: ГИ-3, 1,0 т/час – 8 лет; транспортера – 12 лет.

4) расходы по остальным статьям издержек производства соответствуют государственным и отраслевым нормативам.

Результаты расчета издержек производства по вариантам и видам перерабатываемой минеральной массы приведены в табл. 4.

Таблица 4

Издержки производства при использовании комплектов оборудования производительностью 17 500 т/год, руб./год (ГИ-3)

№ № п/п	Статьи затрат	Перерабатываемый материал	
		Коренная кимберлитовая масса	Хвостохранилища обогажительной фабрики
1.	Заработная плата	854 465	1 026 000
2.	Единый социальный налог	251 213	301 256
3.	Затраты на материалы	151 770	182 440
4.	Амортизационные отчисления	28 340	30 008
5.	Стоимость расходуемой энергии	50 430	60 516
6.	Отчисления в ремонтный фонд	215 864	259 036
	Итого издержек производства	1 552 082	1 862 494

Капиталовложения в извлечение алмазов:

– из коренных кимберлитовых руд составят 1 508 000 рублей,

– из отвалов обогатительных фабрик – 2 500 000 рублей

При содержании алмазов в коренных породах 1 карат/тонну в течение года можно добыть 17 500 карат алмазов, что в стоимостном выражении в ценах на алмазы 2012 года составит 2 537 500 долларов или, по цене 1 доллар = 29 рублей – 73,59 млн рублей.

Таким образом, срок окупаемости процесса извлечения алмазов из такой руды с использованием четырех ГИ составит:

$$T = (K + I)/C = (1,508 + 1,552)/ 73,59 = 0,04 \text{ года} = 0,5 \text{ месяца.}$$

При содержании алмазов в хвостах обогатительной фабрики на уровне порядка 0,1 карат/ тонну в течение года можно добыть 1750 карат алмазов, что в стоимостном выражении при ценах на алмазы 2012 года составит 253 750 долларов или, при цене 1 доллар = 29 рублей – 7,36 млн рублей.

Таким образом, срок окупаемости процесса извлечения алмазов из хвостов обогатительной фабрики с использованием четырех ГИ составит:

$$T = (K + I)/C = (2,5 + 1,86)/ 7,36 = 0,6 \text{ года} = 8 \text{ месяцев.}$$

Как следует из полученных расчетом результатов, эффективность извлечения алмазов зависит как от вида исходного материала, так и производительности ГИ, причем чем выше производительность, тем меньше срок окупаемости.

В отношении проблем экологии использование ГИ будет способствовать переработке кимберлитовых руд, сконцентрированных в хвостах обогатительных фабрик, с последующим потреблением материала в качестве связующего и освобождением земельных площадей.

Таким образом, в ходе технико-экономической оценки рыночного потенциала ГИ **получены следующие результаты:**

- установлено, что для повышения сохранности алмазов и увеличения их добычи необходимо создать рациональную технологическую схему многостадийной переработки добытых кимберлитов на основе гироскопических измельчителей, в которых дезинтеграция кимберлитов происходит не за счет ударного дробления руды, а за счет истирания соответствующих фракций этой руды;
- добыча алмазов при использовании ГИ производительностью 1 т/час и выше рентабельна как для коренных пород, имеющих содержание алмазов 1 карат/т, так и для пород из хвостов обогатительных фабрик, где содержание алмазов составляет не более 0,1 карат/т;
- использование ГИ будет способствовать переработке кимберлитовых руд, сконцентрированных в отвалах обогатительных фабрик с последующим потреблением материала в качестве связующего и освобождением земельных площадей.

Библиографический список

1. Покаместов А.В., Бобина А.В. Новый физический принцип создания и регулирования усилиями истирания за счет гироскопического эффекта. – М.: ГИАБ, 2012. – № 3. – С. 45-48.
2. Алмазы России-Саха. Пятьдесят алмазных лет. – М.: РОССПЭН (Российская политическая энциклопедия), 2005. – 704 с.
3. Шлюфман Е.М., Миронов В.П., Гурова Л.А., Цхай Н.К. Состояние и перспективы развития радиометрической сепарации алмазов. М.: Горный журнал, 2005. – № 7. – С. 38–43.

4. Бобин В.А., Воронюк А.С., Ланюк А.Н. Идея использования гироскопической силы как физической основы новых энерго- и материалосберегающих технологий и механизмов. – ГИАБ, МГГУ. – 2005. – № 3. – С. 290–293.

5. Трубецкой К.Н., Бобин В.А., Ланюк А.Н. и др. Патент РФ № 2248242 «Гироскопический измельчитель сухой горной породы», 2005, бюл. № 8.

6. Анистратов Ю.И. Технологические потоки на карьерах (энергетическая теория открытых работ). – М., 2005. – 304 с.

7. Чернегов Ю.А. Выбор мощности карьерного оборудования. – М.: «Недра». 1972. – 368 с.

8. Суслов В.И., Ибрагимов Н.М., Талышева Л.П., Цыплаков А.А. Эконометрия. – Новосибирск: СОРАН, 2005. – 744 с.

9. Сайт www.rough-polished.com

Bibliographical list

1. Pokamestov A.V., Bobina A.V. A new physical principle of creation and regulation of the efforts of abrasion due to the gyroscopic effect. – М.: МИАБ, 2012. – № 3. – P. 45–48.

2. Diamonds Of Russia-Sakha. Fifty-diamond years. Moscow: ROSSPEN (Russian political encyclopedia), 2005. – 704 p.

3. Shljufman E.M., Mironov V.P, Gurova L.A., Tshaj N.K. Condition and prospect of development of radiometric separation of diamonds. M: Mountain magazine, 2005. – № 7. – P. 38–43.

4. Bobin V.A., Voronyuk A.S., Lanyk A.N. The idea of using the gyroscopic force as a physical basis of new energy and material saving technologies and mechanisms. ГИАБ, 2005, № 3, p. 290–293.

5. Trubetskoy K.N., Bobin V.A., Lanyk A.N. and others. Patent of Russian Federation № 2248242 «Gyroscopic chopper dry rock», 2005, Byull. № 8.

6. Anistratov Y.I. The process flow in open-pit mines (energy theory of public works). – М.: 2005. – 304 p.

7. Chernegov J.A. Choice of capacity of the career equipment. – М.: Bowels, 1972. – 368 p.

8. Suslov V.I., Ibragimov N.M., Talicheva L.P., Zyplakov A.A. Econometrics. – Novosibirsk: SB RAS, 2005. – 744 p.

9. Site_www.rough-polished.com

Контактная информация

E-mail: iue@iuecon.org

Contact links

E-mail: iue@iuecon.org

Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1-132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ

УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ

1. Статья представляется в электронном виде¹ в формате Word для Windows 95 и выше, а также в печатном виде на бумажном носителе в двух экземплярах. Требования к тексту: размер шрифта не менее № 12, 1,5 интервала, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать тексту, представленному в электронном виде².

2. Научная статья должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала,

¹ Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

² В случае обнаружения расхождения редакционный совет будет ориентироваться на электронный вариант статьи.

включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

6. Наличие пристатейных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования (подробности – на сайте Международного Союза экономистов <http://www.iueson.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе (ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту: CD или USB-флеш-накопитель.

Наименование файла, содержащего научную статью, должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение. DOC или. RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в редакционный совет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а).

*По вопросам публикации статей следует обращаться
в ВЭО России по телефону:
(495) 609-07-33*

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА РОССИИ
№ 3/2012

Том сто пятьдесят девятый

Информационно-аналитическое издание для членов
Вольного экономического общества России

Москва, 2012

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом
России – 125009, Москва, ул. Тверская, 22а

Над выпуском работала:
Е.В. Стрелкова

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

© Вольное экономическое общество России, 2012
ISBN 978-5-94160-138-7
ISSN 2072-2060