

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 4 • 2010 • ИЮЛЬ—АВГУСТ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

- Восколович Н.А., Волкова А.А. Профессиональные ассоциации как особый тип некоммерческих организаций 3
- Лопатина А.Н. Экономическая реализация «Пекинского консенсуса» в условиях мирового экономического кризиса 13
- Авдеева Е.Г. Валютные кризисы: модели третьего поколения 31
- Брижак О.В. Субъектное бытие отношений собственности: экономические интересы (политико-экономический аспект) 40

Экономика зарубежных стран

- Ашуров С.Б. Государственная стратегия регулирования занятости в Республике Таджикистан 47

Отраслевая и региональная экономика

- Липунцов Ю.П. Координация инициатив в области информатизации государственного управления 56
- Кирюшин П.А. Оценка эколого-экономической эффективности инвестиционных проектов создания «киотских» лесов 66
- Сидикова С.С. Знания в современной парадигме инноваций 74
- Мусаев Р.А., Волков С.А. Формирование суверенной банковской системы России: возможность и необходимость 85
- Ховавко И.Ю. Оценка воздействия на окружающую среду: российский и зарубежный опыт 96

Трибуна преподавателя

- Бархатов В.И., Бархатов И.В., Кондратьев Н.И. Эффективность контрактных отношений в российском корпоративном секторе 112

CONTENTS

Economic Theory

Voskolovich N.A., Volkova A.A. Professional Associations as Special Type of the Nonprofit Organizations	3
Lopatina A.N. Economic Realisation of the «Beijing Consensus» in the Conditions of the World Economic Crisis	13
Avdeeva E.G. Currency Crises: Third Generation Models	31
Brizhak O.V. Subjectivity of Property Relations: Economic Interests (Politico-Economic Aspect)	40

Economy of Foreign Countries

Ashurov S.B. The State Strategy of Employment Regulating in Republic Tajikistan.	47
--	----

Branch and Regional Economy

Lipuntsov Y.P. Coordination of Initiatives in the Field of Government Information	56
Kiryushin P.A. Analysis of Environmental and Economic Efficiency of «Kyoto» Forests Projects	66
Sidakova S.S. Knowledge in a Modern Paradigm of Innovations.	74
Musaev R.A., Volkov S.A. Sovereign Banking System in Russia: Availability and Necessity	85
Khovavko I.Y. The Russian and International Experience of Environmental Impact Assessment	96

Professor's Tribune

Barkhatov V.I., Barkhatov I.V., Kondratyev N.I. Efficiency of Contract Relationships in Russian Corporate Sector	112
--	-----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Н.А. Восколович¹,

докт. экон. наук, профессор кафедры экономики социальной сферы
экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

А.А. Волкова²,

аспирант кафедры экономики социальной сферы экономического ф-та МГУ
имени М.В. Ломоносова

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ КАК ОСОБЫЙ ТИП НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассмотрены общие черты и различия профессиональных ассоциаций, действующих в России и развитых европейских странах, определены статус профессиональных ассоциаций и признаки их принадлежности некоммерческому сектору.

Ключевые слова: профессиональные ассоциации, статус, особенности финансирования.

The similarities and differences between professional associations operating in Russia and developed European countries are observed, the status of professional associations and the attributes of their belonging to nonprofit sector are specified.

Key words: professional associations, status, funding criteria.

Понятие «саморегулируемые организации» существует только в российской литературе, в то время как в зарубежной практике используется термин «профессиональные ассоциации». По международной классификации некоммерческих организаций саморегулируемые организации следует отнести к группе № 11 «Business and Professional Associations, Unions»³, т.е. профессиональные ассоциации, бизнес-сообщества и союзы. В российской практике саморегулируемые организации, по определению, являются некоммерческими, однако поскольку они обладают рядом специфических признаков, их выделяют в отдельную категорию. Так, по российскому законодательству саморегулируемые организации характеризуются тремя признаками⁴. Во-первых, в саморегулируемой организации долж-

¹ Восколович Нина Александровна, тел.: + 7 (495) 939-29-40; e-mail: voskolovitch@mail.ru

² Волкова Анастасия Анатольевна, тел.: +7 (495) 939-29-40; e-mail: gringo1@list.ru

³ Anheier H.K. Nonprofit Organizations: Theory, Management, Policy. L., 2005. P. 391.

⁴ Статья 3 Федерального закона РФ от 16.11.2007 № 315 «О саморегулируемых организациях».

но быть определенное количество профессиональных участников (не менее 25 субъектов предпринимательской деятельности или не менее 100 субъектов профессиональной деятельности). Во-вторых, саморегулируемая организация функционирует на основе правил и стандартов профессиональной деятельности, которые обязаны соблюдать все члены организации. Этот признак подчеркивает четкую профессиональную специализацию любой саморегулируемой организации и сближает различных ее участников отраслевой направленностью их деятельности. Третье условие получения статуса саморегулируемой организации — необходимость определения способов обеспечения ответственности ее участников перед потребителями определенных товаров (услуг). Для этого создается компенсационный фонд и осуществляется страхование гражданской ответственности участников саморегулируемой организации перед потребителем. Все перечисленное позволяет проводить аналогию между саморегулируемыми организациями и распространяемыми за рубежом профессиональными ассоциациями.

Однако российские саморегулируемые организации, так же как и некоторые зарубежные профессиональные ассоциации, не всегда в полной мере соответствуют критериям, позволяющим отнести их к некоммерческому сектору. В частности, Л.М. Саламон и Х.К. Анхайер относят к некоммерческому сектору организации, обладающие основными пятью признаками⁵: наличием определенной организационной структуры; частным владением; некоммерческим характером деятельности; добровольностью и саморегулируемостью организации⁶.

Данные критерии применимы к саморегулируемым организациям за исключением последнего — добровольного характера участия в их деятельности. В частности, созданные в России саморегулируемые организации в области оценки, арбитражного управления, аудита и строительства предполагают обязательное участие в них юридических и/или физических лиц, осуществляющих данные виды деятельности.

Тем не менее представляется целесообразным относить саморегулируемые организации к некоммерческому сектору по двум причинам. Во-первых, соответствие их большинству критериев некоммерческих организаций как в российской, так и зарубежной практике. Во-вторых, несоответствие критерию «добровольности» участия в данных организациях выступает следствием того, что

⁵ *Salamon L.M., Anheier H.K. The Challenge of Definition: Thirteen Realities in Search of a Concept // Nonprofit Sector Series. 1997. N 4. P. 12.*

⁶ Термин «саморегулируемая организация» в значении некоммерческой профессиональной организации не принят в западной практике, поскольку, по определению, все некоммерческие организации являются саморегулируемыми. — *Прим. авт.*

они получают более широкие полномочия в сфере регулирования. В частности, обязательное членство заменяет государственное лицензирование права заниматься данными видами профессиональной деятельности. Более того, если рассматривать саморегулируемые организации в данном ракурсе, то некоммерческие саморегулируемые организации выполняют делегированные государством функции.

Профессиональные ассоциации имеют специфические черты, которые отличают их от других некоммерческих организаций. Во-первых, это особенности финансирования, которое в большинстве случаев происходит за счет внутренних источников, в частности посредством регулярных взносов участников. В связи с этим доля частного (благотворительного или государственного) капитала практически равна нулю, что характерно для профессиональных ассоциаций таких стран, как Венгрия, Италия, Швеция, Япония, Германия, Великобритания, Франция, США. Об этом свидетельствует анализ источников финансирования в восьми странах в разных сферах деятельности некоммерческого сектора, включая профессиональные ассоциации (таблица). Во всех случаях финансирование последних происходит преимущественно за счет членских взносов.

Финансирование некоммерческих организаций в зависимости от сферы деятельности, % (8 стран = 100%)

Сфера деятельности	Преимущественно членские взносы и внутренние ресурсы организации	Преимущественно государственное финансирование	Преимущественно частные пожертвования
Культура и отдых	100	0	0
Образование и исследования	50	50	0
Здоровье	25	62,5	12,5
Социальные услуги	12,5	75	12,5
Окружающая среда	75	25	0
Предоставление жилья	62,5	25	12,5
Защита гражданских прав	50	50	0
Профессиональные ассоциации	100	0	0

Источник: составлено авторами по данным исследования: *Salamon L.M., Anheier H.K. Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally // Intern. J. of Voluntary and Nonprofit Organizations. 1998. Vol. 9. N 3. P. 219.*

Во-вторых, отличительная черта профессиональных ассоциаций — особое положение ее членов, которые одновременно являются и поставщиками, и получателями услуг, оказываемых ассоциациями. Это также касается профсоюзов, которые относятся к некоммерческому сектору, поскольку основная деятельность их направлена на создание благоприятных условий работы, борьбу за достойный уровень зарплаты, защиту прав работников и представительство их интересов в переговорах с работодателем. Цель создания профессиональных ассоциаций аналогична — содействие профессиональному развитию ее участников с помощью организации научных диспутов и конференций, оказания информационной поддержки, обеспечения права заниматься определенным видом деятельности (как пример, российские саморегулируемые организации). Создание профессиональных ассоциаций также благоприятно с точки зрения общественных интересов, так как эти ассоциации разрабатывают правила ведения профессиональной деятельности и принципы профессиональной этики, обеспечивающие поддержание определенного стандарта качества услуг, снижение уровня асимметрии информации, что способствует повышению конкурентоспособности компаний на внутреннем и внешнем рынках.

Таким образом, профессиональные ассоциации обладают чертами, которые в значительной мере отличают их от остальных организаций некоммерческого сектора. Вместе с тем они обладают и всеми (или почти всеми) чертами организаций третьего сектора, главная из которых — некоммерческий характер деятельности. Это дает возможность использовать при их анализе те же методические подходы, что и в исследовании некоммерческих организаций. Представляется возможным предположить, что в странах с развитым некоммерческим сектором, создающим достаточно высокий уровень занятости населения и имеющим важное общественное значение, также будут высокоразвиты профессиональные ассоциации.

Некоторые эксперты высказывают мнение о том, что в таких странах, как Япония и Канада, третьего сектора в принципе нет, а существуют либо квазигосударственный, либо квазичастный секторы экономики⁷. В этих странах невелики государственные расходы на социальное благосостояние и одновременно незначительно развит некоммерческий сектор. В частности, в Японии выделяются следующие типы организаций, которые могут быть отнесены с некоторыми допущениями к некоммерческому сектору: благотворительные организации; социально ориентированные корпорации; частные школьные корпорации; религиозные корпорации; специальные общественные организации; благотворительные трасты;

⁷ *Amenomori T.* Defining the Nonprofit Sector: Japan // Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. 1993. P. 2.

кооперативы; медицинские корпорации; «некорпорационные» организации (объединение домохозяйств для решения определенных задач).⁸ Отнесение перечисленных типов организаций к некоммерческому сектору происходит в силу их общественной значимости и их большего соответствия дифференцированным потребностям населения по сравнению с государственными или частными организациями. При выполнении определенных условий данные организации могут рассчитывать на налоговые льготы. Тем не менее созданию подобных организаций в большинстве случаев предшествует длительный процесс отбора и регистрации со стороны уполномоченного государственного органа, а также последующего контроля со стороны государства. С этой точки зрения самостоятельность в принятии решений и частная инициатива некоммерческих организаций значительно ограничены.

По приблизительным оценкам, в Японии насчитывается до 9000 профессиональных организаций⁹. Для многочисленного японского общества это немного (для сравнения: в Австрии — около 5000 профессиональных организаций). Кроме того, эти организации, как и весь некоммерческий сектор, пока не имеют достаточного влияния в обществе.

В Канаде ситуация иная: при незначительном уровне государственных расходов имеется хорошо развитый некоммерческий сектор. В 2005 г. проведено крупное исследование некоммерческого сектора¹⁰, показавшее, что в нем заняты 2 млн работников, что составляет почти 12% от экономически активного населения Канады. Одна треть занятых в некоммерческом секторе — волонтеры. Наибольшее количество некоммерческих организаций задействовано в сфере образования, здравоохранения и предоставления социальных услуг (74%). На профессиональные, религиозные и культурные ассоциации приходится 22%. Профессиональные ассоциации в Канаде широко распространены и, подобно американским и английским ассоциациям, играют важную роль в формировании политики в области регулирования определенного вида профессиональной деятельности.

Японская и канадская модели представляют, таким образом, две крайние формы организации третьего сектора. С одной стороны, несамостоятельный, во многом подчиненный государству, с размытыми границами некоммерческий сектор в Японии, с дру-

⁸ Ibid. P. 6—15.

⁹ Japan Directory of Professional Associations Website. URL: <http://jpgsonline.com/JDPAX/JDPASALF.htm> (дата обращения: 15.11.2009).

¹⁰ Canada has world's second largest nonprofit sector: *Hall M.H. et al.* The Canadian Nonprofit and Voluntary Sector in Comparative Perspective: Report. Toronto, 2005. URL: <http://www.afpnet.org/Audiences/ReportsResearchDetail.cfm?ItemNumber=1465> (дата обращения: 25.02.2009).

гой — развитый, достаточно независимый и хорошо структурированный некоммерческий сектор в Канаде. В большинстве стран, однако, некоммерческий сектор занимает промежуточное положение по сравнению с рассмотренными двумя моделями.

Скандинавские страны при исследовании некоммерческого сектора были выделены в отдельную группу, поскольку организация общества в них исторически носит дуалистский характер. Здесь ярко выражены государственный и частный секторы, в то время как некоммерческие организации носят промежуточный статус и до недавнего времени учитывались в составе частного сектора¹¹. Это обусловлено главенствующей ролью государства в качестве поставщика общественных и социально значимых благ, что соответствует значительным государственным расходам в этой сфере. Однако в последнее время даже в Скандинавских странах наметился определенный сдвиг в сторону трехсекторной организации общества. В современных условиях государству все сложнее удовлетворить возрастающие потребности общества, в том числе в общественных благах¹². Поэтому формирование третьего сектора экономики позволяет перенести часть нагрузки по обеспечению граждан с государственного уровня на некоммерческие организации.

Идея формирования развитого некоммерческого сектора активно продвигается Евросоюзом. Финляндия — одна из группы Скандинавских стран и член Евросоюза с 1995 г. — поддерживает изменения в некоммерческом секторе¹³. В частности, появилось много новых ассоциаций в сфере культуры, спорта, организации досуга и отдыха, а также возникли новые формы организации некоммерческого сектора, в частности группы взаимопомощи. Группы взаимопомощи охватывают разные сферы жизни, но в большей степени характерны для социальной сферы. Их отличительная черта — четкая направленность на решение определенной задачи, после чего группа расформировывается. Поэтому средний срок существования подобных групп колеблется от 6 до 18 мес. В Финляндии аналоги групп взаимопомощи были и ранее, но с 1996 г. наблюдается заметный скачок в их развитии¹⁴.

Основная форма организации некоммерческого сектора в Финляндии — это по-прежнему создание ассоциаций. Некоммерческими считаются многочисленные профессиональные ассоциации, создаваемые в разных сферах профессиональной деятельности. Членство в подобных ассоциациях в основном добровольное. Дея-

¹¹ *Voitto H., Sundback S.* Defining the Nonprofit Sector: Finland // Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. 1998. P. 1.

¹² *Ibid.*

¹³ *Ibid.*

¹⁴ *Ibid.* P. 16—17.

тельность всех ассоциаций направлена на повышение престижа определенной профессии, оказание всесторонней поддержки своим членам и установление стандарта качества оказываемых услуг. Каждая ассоциация имеет свои приоритетные задачи в зависимости о сферы ее деятельности, однако можно выделить несколько общих для всех профессиональных ассоциаций областей¹⁵: содействие установлению достойного уровня зарплаты для определенной профессии; оценка спроса и предложения на рынке с последующим консультированием вузов по установлению оптимального по количеству набора студентов на соответствующие факультеты; предоставление членам ассоциации информации о доступных вакансиях; сбор статистических данных; предоставление стипендий на обучение, повышение профессиональной квалификации, проведение научных исследований; организация курсов для студентов соответствующих факультетов; разработка стандартов профессиональной этики; международное сотрудничество.

Наиболее влиятельны и престижны профессиональные ассоциации Финляндии, которые охватывают разнообразные сферы профессиональной деятельности. Общим для них является, во-первых, высокий уровень образования и профессиональной подготовки состоящих в них специалистов; во-вторых, большой охват рынка специалистов (большинство из этих ассоциаций включают более 90% от всех специалистов определенной профессии); в-третьих, активное привлечение студентов, что позволяет уже на стадии получения образования прививать будущим специалистам правила профессиональной этики. Поскольку некоторые виды профессий (юристы, врачи, фармацевты и др.) требуют обязательного государственного лицензирования, то государство не устраняется от регулирования профессиональной деятельности, но и не препятствует развитию ассоциаций.

Некоммерческий сектор в Австрии имеет длительную историческую традицию, однако его формирование носит закрытый характер, что ограничивает информацию о точном количестве существующих организаций и предоставляемых ими услуг¹⁶. Трудности обусловлены включением в реестр зарегистрированных ассоциаций как коммерческих, так и некоммерческих организаций. Сильные позиции государства как гаранта предоставления общественных благ и высокий уровень доверия к нему со стороны общества ведут к тому, что некоммерческий сектор в Австрии является не альтернативой государственному сектору, а лишь служит его дополнением.

¹⁵ Ассоциация финских юристов: сайт. URL: <https://www.lakimiesliitto.fi> (дата обращения: 23.10.2009).

¹⁶ *Neumayr M., Schneider U., Meyer M., Haider A.* The Non-profit Sector in Austria: an Economic, Legal and Political Appraisal. Vienna, 2007. P. 1.

Представляется целесообразным выделить 4 основные отличительные черты некоммерческого сектора Австрии¹⁷. Во-первых, это соблюдение *принципов федерализма*¹⁸ и ярко выраженная *идея саморегулирования* при организации и функционировании некоммерческих организаций. Для некоммерческих организаций характерно разделение на 3 уровня: федеральный, региональный и муниципальный. Региональные некоммерческие организации зачастую имеют более сильные позиции, чем организации федерального уровня, получая при этом широкие автономные полномочия. Во-вторых, *значительная роль* в австрийском некоммерческом секторе отведена *профессиональным ассоциациям*. В-третьих, *тесная связь* многих некоммерческих организаций с *двумя основными политическими партиями Австрии* — Австрийской консервативной партией и Австрийской социал-демократической партией. Особенно это характерно для некоммерческих организаций с длительной историей. За счет сотрудничества с правящими партиями они получают больший доступ к государственному финансированию и большую возможность влиять на политику в той сфере, в которой они непосредственно задействованы. Для вновь создающихся организаций, не имеющих политических контактов, гораздо сложнее организовывать и вести плодотворную деятельность. Помимо политических партий поддержку некоммерческим организациям традиционно оказывает католическая церковь. Наконец, еще одна важная четвертая черта австрийского общества — *большое количество зарегистрированных организаций*. Значительная часть населения состоит в каких-либо организациях, и популярность зарегистрированных ассоциаций — это культурная особенность Австрии.

Профессиональные ассоциации играют важную роль в австрийской модели некоммерческого сектора. На долю некоммерческого сектора приходится 3,5% от всех занятых в экономике Австрии¹⁹. В профессиональных ассоциациях задействовано около 1,1% всех работников некоммерческого сектора. На добровольной основе, т.е. без оплаты, в профессиональных ассоциациях задействована десятая часть от всех неоплачиваемых работников некоммерческого сектора Австрии. Больше количество волонтеров занято в сфере социальных услуг, спортивных, религиозных и культурных организациях некоммерческого сектора²⁰.

Членство в профессиональных ассоциациях может быть добровольным (например, Федерация австрийских профсоюзов) или обя-

¹⁷ Ibid. P. 2—3.

¹⁸ Австрия имеет федеративное устройство, состоит из 9 федеративных земель.

¹⁹ Neumayr M., Schneider U., Meyer M., Haider A. Op. cit. P. 3.

²⁰ Ibid. P. 6.

зательным (например, Торговые палаты). Кроме того, характерная черта Австрии — наличие профессиональных ассоциаций практически для каждого рода деятельности, который включен в перечень существующих профессий по действующему законодательству²¹. Причем членство в этих ассоциациях почти всегда является обязательным, что позволяет сравнивать их с российскими саморегулируемыми организациями по целям и принципам функционирования.

В профессиональных австрийских ассоциациях бóльшую долю в структуре доходов составляют средства, заработанные самой ассоциацией, на втором месте — государственная поддержка, наконец, третью, незначительную часть, представляют поступления от третьих лиц.

Профессиональные ассоциации в меньшей степени, чем другие некоммерческие организации, получают налоговые льготы со стороны государства. По австрийскому законодательству²² организации могут получить налоговые льготы, только если они преследуют «некоммерческие, благотворительные или религиозные цели». В частности, эти организации могут рассчитывать частично или полностью на освобождение от налога на прибыль. Однако та деятельность, которая осуществляется в целях получения прибыли и не относится к основной деятельности некоммерческой организации, будет облагаться налогом на прибыль, подобно коммерческим организациям. Кроме того, для некоторых некоммерческих организаций законом предусмотрена пониженная ставка НДС, а для театров, больниц и молодежных центров НДС отменен. Наконец, еще один вид налоговых льгот — это отмена налога на наследство и пожертвования для некоммерческих организаций. Однако эта льгота не действует в случае, если передается или наследуется недвижимое имущество.

В целом профессиональные ассоциации в Австрии обладают широкой поддержкой австрийского общества, а также оказывают влияние на формирование политики регулирования профессиональной деятельности и имеют возможности лоббирования своих интересов за счет политических связей.

Таким образом, изучение особенностей функционирования некоммерческих организаций в развитых странах позволяет уточнить их место в современной российской экономике, а также выработать подходы к повышению эффективности их деятельности.

²¹ Ibid. P. 10.

²² Ibid. P. 14—15.

Список литературы

Ассоциация финских юристов: сайт. URL: <https://www.lakimiesliitto.fi>
Федеральный закон РФ от 16.11.2007 № 315 «О саморегулируемых организациях».

Amenomori T. Defining the Nonprofit Sector: Japan // Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. 1993.

Anheier H.K. Nonprofit Organizations: Theory, Management, Policy. L., 2005.

Hall M.H. et al. The Canadian Nonprofit and Voluntary Sector in Comparative Perspective: Report. Toronto, 2005. URL: <http://www.afpnet.org/Audiences/ReportsResearchDetail.cfm?ItemNumber=1465>

Japan Directory of Professional Associations Website. URL: <http://jpgsonline.com/JDPAX/JDPASALF.htm>

Neumayr M., Schneider U., Meyer M., Haider A. The Non-profit Sector in Austria: an Economic, Legal and Political Appraisal. Vienna, 2007.

Salamon L.M., Anheier H.K. The Challenge of Definition: Thirteen Realities in Search of a Concept // Nonprofit Sector Series. 1997. N 4.

Salamon L.M., Anheier H.K. Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Cross-Nationally // Intern. J. of Voluntary and Nonprofit Organizations. 1998. Vol. 9. N 3.

Voitto H., Sundback S. Defining the Nonprofit Sector: Finland // Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. 1998.

А.Н. Лопатина¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ «ПЕКИНСКОГО КОНСЕНСУСА» В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Статья посвящена анализу реализации основных положений «Пекинского консенсуса» в условиях мирового финансового кризиса, исследованию возможных механизмов и способов управления экономическими процессами как со стороны частного бизнеса, так и со стороны правительства Китая. Изучение результатов «Пекинского консенсуса» позволяет сделать вывод, что тщательно разработанная стратегия дает возможность развивающейся экономической системе не только переживать кризисные моменты, но и достигать удивительных результатов, опережая многие экономически развитые страны.

Ключевые слова: экономический кризис, глобализация, китайская стратегия, «Пекинский консенсус», устойчивый экономический рост, фондовый рынок, капитализация, инновационная активность, налоговая политика, промышленная политика.

The article contains analysis of main realized aspects of the «Beijing consensus» in the conditions of the world economic crisis, describes potential mechanisms and methods of how to manage economic processes both by business and government. The author concludes that detailed strategy can lead even developing country not only to come over crisis but also to show incredible results of economic development that helps to be before the developed economies.

Key words: economic crisis, globalization, Grand China strategy, the «Beijing consensus», economic growth, stock market, capitalization, innovative activity, tax policy, industrial policy.

Взаимодействие с внешней средой, как правило, оказывает большее воздействие на экономику, которая старается быть открытой как внешним угрозам, так и выгодам. В то же время в условиях кризиса подобная экономическая система будет более уязвимой по сравнению с относительно закрытой экономикой. Китай здесь является исключением, поскольку кризис не оказал большого негативного влияния на показатели его экономики, как это наблюдается в других странах (рис. 1, табл. 1).

¹ Лопатина Анжелика Николаевна, тел. +7 (963) 970-70-44; e-mail: lovely-lika@mail.ru

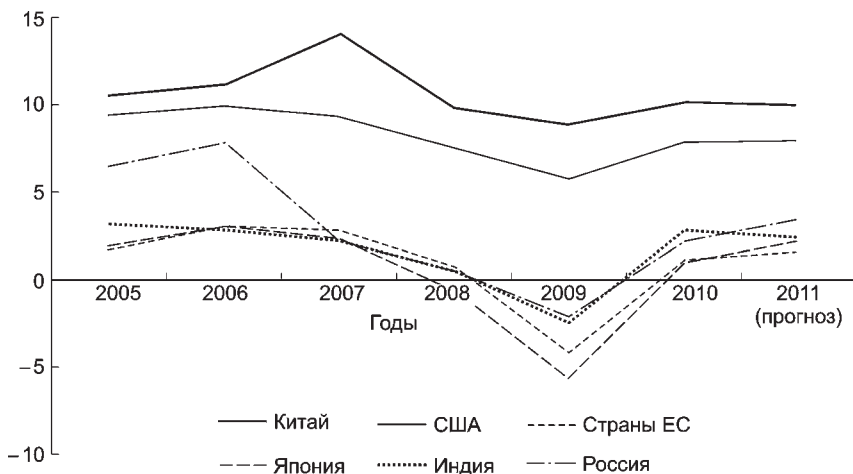


Рис. 1. Показатели ВВП некоторых стран
 Источник: Росстат, National Bureau of Statistics of China.

Таблица 1

Платежный баланс стран, млрд долл.

Страны	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
США	-750	-810	-730	-710	-430	-500
Страны ЕС	-10	-60	-90	-20	130	-100
Япония	180	190	200	160	100	120
Китай	170	240	380	440	420	430

Источник: рассчитано по World Economic Situation and Prospects 2010 // United Nations Website. URL: <http://www.un.org/esa/policy/wess/wesp.html> (дата обращения: 12.02.2010).

Во-первых, с 1999 г. ВВП Китая по паритету покупательной способности вырос с 4,8 до 8,8 трлн долл. в 2009 г.²

Во-вторых, за 30 лет ВВП Китая увеличился с 350 млрд юаней до 30 трлн юаней; вклад Китая в темпы роста мировой экономики составляет более 20%³. Вместе с тем данный процесс не закончился, поскольку китайское правительство под китайской стратегией понимает поступательное долгосрочное движение государства к общему благосостоянию.

² World Economic Outlook // International Monetary Fund Website. April. 2009. URL: <http://www.imf.org> (дата обращения: 12.03.2010).

³ National Bureau of Statistics of China Official Website. URL: <http://www.stats.gov.cn> (дата обращения: 15.02.2010).

В-третьих, китайский индекс промышленного производства, который предвосхищает изменения в промышленности и экспорте страны, достиг уровня 55,1 пункта, что свидетельствует о быстрых темпах экономического роста.

В-четвертых, Китай смог организовать процесс производства с участием иностранного капитала таким образом, что подобные предприятия в основном находились в специальных экономических зонах обособленно от основного китайского производства и занимались переработкой сырья и сборкой товаров из материалов заказчика.

Эти и многие другие положительные показатели экономического развития страны отражают политику китайского правительства, разработанную в соответствии с Большой стратегией Китая, названной так на родине. В мире эта стратегия известна как Пекинский консенсус, в противоположность Вашингтонскому консенсусу.

Пекинский консенсус был проверен на прочность в условиях мирового экономического кризиса 2007—2010 гг. За этот период проявились как положительные, так и отрицательные стороны китайской большой стратегии. При этом многие ученые-экономисты признают, что политика Китая, направленная на развитие собственного национального производства, поддержку социальных программ, последовательное движение реформ, позволила достаточно успешно противостоять внешним и внутренним проблемам и потрясениям.

Мировой экономический кризис показал сильные стороны китайской стратегии, особенно ее стремление к открытости, вовлеченности в глобальные экономические процессы. Во многом это принесло положительные результаты для развития страны, позволило ей быть открытой для иностранных инвестиций, получить доступ к новейшим технологиям и методам современного менеджмента в транснациональных организациях, к мировым рынкам сбыта и потребления, выход на новые рынки сырья и энергетических ресурсов. В качестве отрицательных результатов можно отметить все большую зависимость национального производства от внешней конъюнктуры, колебаний на энергетических и финансовых рынках.

Мнения китайских ученых относительно причин возникновения мирового экономического кризиса разделились. Согласно одному направлению, основной причиной стала политика США, направленная на поддержание низкой процентной ставки по кредитам, что вызвало бум жилищных займов при невозможности их возвращения⁴. В последние десятилетия США, а также другие раз-

⁴ Так, например, известный банкрот «Lehman Brothers» был тесно связан с экономикой Китая — крупнейшие китайские предприятия владели облигациями на сумму 722 млн долл.

витые страны Западной Европы изменили структуру национального производства и вывели отрасли, которые производят товары с низкой добавленной стоимостью, в страны с дешевой рабочей силой и дешевыми энергоресурсами. В результате падение спроса в развитых странах приводит не столько к падению производства в этих странах, сколько к обвальному падению производства в странах, поставляющих товары массового потребления, к которым, в частности относится и Китай.

Именно поэтому начало мирового экономического кризиса сказывалось скорее на экономиках развитых и развивающихся стран, особенно тех, которые делали большой упор на развитие финансовой системы и особенно фондового рынка. Но впоследствии, когда в развитых странах начался процесс повсеместного падения спроса на товары и падение потребительских цен и цен производителей, уменьшился приток иностранных инвестиций в китайскую экономику, упал спрос на экспорт⁵, произошло мощное сокращение кредитов, резко уменьшилась ликвидность.

Согласно другой точке зрения, китайская экономика не может испытывать значительного влияния от мирового экономического кризиса в силу своей неразвитости и прежде всего неразвитости финансового рынка (хотя многие оспаривают этот факт, поскольку на сегодняшний день три китайских банка входят в пятерку крупнейших банков мира по рыночной капитализации). В то же время китайский банковский сектор является высококонцентрированным, где более 80% активов приходится на 17 институтов.

Не секрет, что китайский рынок товаров и ресурсов достаточно открыт для иностранных производителей и инвесторов, но пока еще закрыт для мирового фондового рынка. Китайское правительство не приветствует открытость для мировой финансовой системы и предпочитает пока сохранять некоторую самостоятельность и независимость, что в итоге и приводит к неразвитости фондового рынка, отсутствию крупных инвестиционных банков, хеджинговых фондов в стране. Так, торговать акциями на китайских фондовых биржах могут только те иностранные компании, которые функционируют в составе совместных компаний на миноритарных положениях, т.е. их собственность не превышает 33%. Следовательно, до сих пор иностранные эмитенты не имеют практической возможности получить прямой выход на китайский фондовый рынок.

Помимо того что государство пытается не терять контроль над финансовой системой, существует еще одна отличительная особенность китайской экономики. Она связана с тем, что сама по-

⁵ По некоторым данным, примерно 20% китайского экспорта потребляется именно США, поэтому если ВВП этой страны снижается на 1%, то в Китае это может привести к падению китайского экспорта более чем на 4%.

требительская система Китая имеет очень большие отличия от систем других стран. В то время как американская и европейская системы потребления больше ориентированы на потребление и использование кредитов, а финансовая система отличается развитым использованием посреднических и других финансовых услуг, китайская система потребления нацелена на накопление и сбережения, а в финансовой системе китайское правительство очень бдительно следит за уровнем процентных ставок по депозитам и кредитам. Основными участниками финансового и особенно фондового рынка являются резиденты, которые полученную прибыль оставляют в стране, а не вывозят ее за границу.

Согласно противоположной точке зрения⁶, последние 5 лет капитализация фондового рынка в Китае растет очень быстрыми темпами, увеличиваясь ежегодно более чем на 50%. В результате на сегодняшний день примерно десятая часть населения страны связана с операциями на фондовом рынке. Большую долю этого роста занимает рынок облигаций. Падение фондовых индексов Китая, а также падение цен на акции китайских компаний не было таким сильным, как в других развивающихся странах. В основном на падение китайского фондового рынка оказывал воздействие именно отрицательный внешний фон, а не внутренний.

В итоге мировой экономической кризис негативно повлиял не столько на финансовый сектор экономики, сколько на реальную экономику Китая, увеличив безработицу и сократив темпы экономического роста⁷.

Последние десятилетия экономика Китая переживала циклы, которые сопровождалась 3—4-годичной фазой подъема с упором на инвестиции в промышленность. После азиатского экономического кризиса подъем длился 6 лет и хотя сопровождался достаточно стабильным ростом ВВП Китая (10—12% в год), основной упор был сделан на потребление и расширение внутреннего спроса.

Второй квартал 2007 г. охарактеризовался наибольшим подъемом и последовавшим за ним перегревом экономики. Принятые правительством меры по разрешению проблемы (подорожание национальной валюты по отношению к доллару, повышение налоговых поступлений от экспорта, рост издержек на трудовые и энергоресурсы) повлияли скорее отрицательно на зависящую от экспорта экономику Китая (рис. 2).

⁶ Более подробно см.: *Lo Ch. Understanding China's Growth*. N.Y., 2007.

⁷ До мирового экономического кризиса в Китае была достаточно стабильная ситуация на рынке рабочей силы. Высокие темпы роста мирового спроса привели к сокращению избытка рабочей силы в деревне, увеличению численности крестьян, занятых вне аграрного сектора экономики. Однако уже к началу 2009 г. страна вернулась к показателям 2002 г., впервые за несколько лет стало наблюдаться устойчивое сокращение занятости, причем в большей степени пострадали малые и средние предприятия, которые были тесно взаимосвязаны с крупными корпорациями.

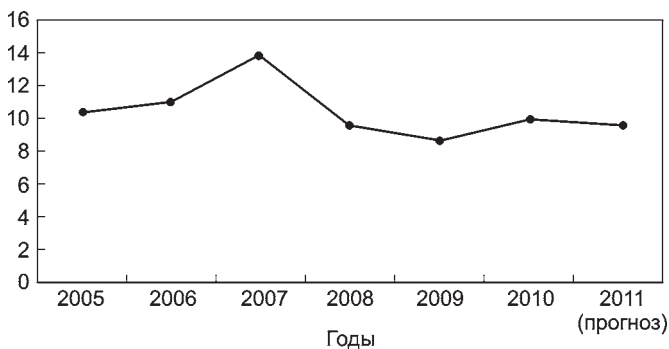


Рис. 2. ВВП Китая, %

Источник: World Economic Outlook, 2010. URL: <http://www.un.org/esa/policy/wess/wesp.html> (дата обращения: 15.03.2010).

Кроме того, в Китае также наблюдались «пузыри», которые были связаны с внутренним и внешним спросом на рынке недвижимости. Они повлекли за собой рост спроса на продукцию черной и цветной металлургии, строительные материалы, технику, который, как и рост фондового рынка (за 2 года вырос более чем в 6 раз), привел к тому, что «пузыри» стали лопаться, а темпы роста впервые за несколько десятилетий стали быстро сокращаться. В большей степени это затронуло промышленность, где в 32 из 39 отраслей наблюдалось падение, стали сокращаться иностранные инвестиции (до 30% за год), национальному производству было трудно переключаться на внутренний рынок.

Сокращение экспорта привело также к росту избыточных мощностей, которые в черной металлургии и автомобильной промышленности составляют более 30%, в то время как в химической промышленности и электроэнергетике достигают 40%⁸. По мнению китайского правительства⁹, избыток мощностей в сталелитейной промышленности и избыточное строительство инфраструктурных объектов, которые были вызваны слишком большим количеством выданных кредитов, могут повлечь высокие уровни инфляции.

В 2009 г. китайские банки выдали беспрецедентное количество кредитов в размере 1,4 трлн долл., что почти в 2 раза превышает уровень 2008 г. и составляет примерно половину ВВП 2009 г.¹⁰ Чтобы уменьшить кредитование населения и фирм со стороны банков, правительство решило пойти на крайние меры и ужесточить

⁸ Государственный информационный сервер Китая. URL: <http://www.china.org.cn> (дата обращения: 15.02.2010).

⁹ National Bureau of Statistics of China Official Website. <http://www.stats.gov.cn> (дата обращения: 15.02.2010).

¹⁰ China Trade in Services: Governmental Portal. URL: <http://tradeinservices.mofcom.gov.cn> (дата обращения: 10.02.2010).

условия выдачи кредитов путем повышения во второй половине 2010 г. коэффициентов достаточности основного капитала, минимального набора потребительской корзины, ставки по депозитам и процента резерва. Глава Комиссии по регулированию банковской деятельности Л. Минкан заявил, что правительство решило сократить кредитование частного сектора до 1,09 трлн долл. в 2010 г.¹¹

Особое опасение у китайского правительства вызывает возможность появления новых «пузырей» в сфере недвижимости. Согласно данным Бюро национальной статистики, цены на недвижимость (в частности, на дома в частном секторе) в 70 крупных городах Китая в среднем росли ежегодно примерно на 10%, а продажа объектов недвижимости за 2009 г. выросла на 75%, что составило около 670 млрд долл.¹² Чтобы остановить этот процесс и не допустить перегрева, крупные национальные банки подняли нижнюю границу процентных ставок по кредитам на недвижимость с 20 до 40%. В конце 2009 г. были приняты и другие меры (например, введение штрафов для владельцев необработанной земли, строительство экономных домов), которые нацелены на сдерживание сильных колебаний цен на недвижимость. Со стороны главного банка — Народного банка Китая — было предложено повысить ставку рефинансирования на 0,5 п.п.

Согласно данным Народного банка Китая, только в январе 2010 г. новые кредиты были выданы на сумму 1,39 трлн юаней, что на 230 млрд юаней меньше прошлого года, и до конца 2011 г. планируется сократить кредитование до 1,1 трлн долл.¹³

Соответственно китайское правительство, учитывая показатели своей экономики и темпы роста экономик других развитых и развивающихся стран за период 2007—2008 гг., скорректировало Пекинский консенсус, включив в него соответствующие меры (рассматриваются ниже) по выходу экономики из кризиса.

I. Для изменения ситуации на рынке труда правительство применяет следующие меры:

— предписание предприятиям государственного сектора по возможности избегать сокращения штатов;

— создание учебных заведений по обучению и переобучению специалистов, которые потеряли работу и не могут найти ее в новых кризисных и посткризисных условиях;

— возможность фондов страхования выдавать дотации тем предприятиям, которые находятся в тяжелых условиях и не способны справиться самостоятельно.

¹¹ China Daily Website. URL: <http://www.chinadaily.com.cn> (дата обращения: 10.02.2010).

¹² National Bureau of Statistics of China Official Website. <http://www.stats.gov.cn> (дата обращения: 15.02.2010).

¹³ The People's Bank of China Website. URL: <http://www.pbc.gov.cn> (дата обращения: 12.03.2010).

Стратегия Китая по выходу из кризиса содержит целый раздел, посвященный проблеме рынка труда. Называется программа «95146» и нацелена она на создание новых 9 млн рабочих мест, обеспечение работой 5 млн уволенных в процессе кризиса, 1 млн находящихся в особенно тяжелых условиях, достижение уровня занятости в 4,6%.



Рис. 3. Занятость в Китае по отраслям, 2009 г.

Источник: рассчитано по данным сайта www.economywatch.com

Как видно из рис. 3, значительную долю как в ВВП страны (от 12 до 20%), так и в системе занятости (за последние 2 года этот показатель снизился до 40%) занимает сельское хозяйство. Возделывается примерно 15% от всей земельной площади, поэтому на одну фермерскую семью приходится около 1,6 га земельных угодий. Почти 15% этих земельных угодий используется под выращивание сельскохозяйственной продукции (на первом месте стоит рис, затем идут пшеница и картошка)¹⁴.

II. Предполагается повсеместное развитие внутреннего рынка и повышение внутреннего спроса. Так, в третьем квартале 2008 г. правительство выделило около 300 млрд долл. на реформирование и развитие железнодорожного сообщения, что фактически вдвое увеличило протяженность железных дорог в стране и, как предполагается, увеличит занятость. Также Китай выделил около 100 млрд долл. на строительство автомобильных дорог в труднодоступных районах страны. И если на развитие инфраструктурных объектов выделяется около 90% средств, то на поддержку потребления не более 10%.

Правительство Китая проводит широкую политику денежно-кредитного стимулирования экономики (табл. 2). Особое внимание уделяется потребительской способности населения, поэтому в настоящее время банки ограничивают выдачу промышленных креди-

¹⁴ Fogel R. Futher Comments on the Impact of the Asian Miracle on the Theory of Economic Growth // NBER Working Paper Website. 2010. February. URL: <http://www.nber.org/papers/w15721> (дата обращения: 12.04.2010).

тов, но расширяют сеть потребительского кредитования. В результате в 2009 г. более 50% выданных банковских кредитов составили именно потребительские (табл. 3). За последние 10 лет долг домохозяйств в ВВП увеличился с 4 до 12%, что, по оценке западных экономистов, может способствовать увеличению доли потребления в ВВП к 2025 г. до 50%¹⁵.

Таблица 2

Денежно-кредитное стимулирование экономики после кризиса

Страна	Доля в ВВП (%)	Выплаты (млрд долл.)
США	6,8	969
Россия	1,2	20
Китай	13,3	583,3
Индия	3,2	38,4
Япония	6	297,5

Источник: рассчитано по World Economic Situation and Prospects 2010.

Таблица 3

Кредитование частного сектора, млрд долл.

Страна	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Страны Азии, за исключением Китая	16	12	6
Страны Латинской Америки	32	18	3
Развивающиеся страны ЕС	38	28	2
Китай	13	15	55

Источник: рассчитано по World Economic Situation and Prospects 2010.

Однако, по мнению некоторых исследователей¹⁶, данные меры могут привести к увеличению зависимости китайской экономики от инвестиций, что оказывает отрицательный эффект на качество экономического роста — приводит к увеличению расходов на приобретение ресурсов, возникновению структурных дисбалансов и пр.

III. Проводится стимулирование государственной и частной инвестиционной активности.

¹⁵ См.: Зотин А. Китайский сюрприз // РБК. 2010. № 5. С. 24 — 32.

¹⁶ Китай: инвестиционная стратегия и перспективы для России / Отв. ред. Л.В. Новоселова. М., 2009.

Как известно, существует 3 главных фактора экономического роста национальной экономики:

- уровень экспорта;
- показатели внутреннего спроса;
- уровень инвестиций в стране, где значительную долю составляют иностранные инвестиции.

До кризиса правительство Китая пыталось справиться с перегревом экономики и инфляцией, сокращая ликвидность и стимулируя кредитование. Теперь же китайское правительство нацелено на стимулирование потребления, снижение уровня безработицы, понижение процентной ставки до уровня 1990-х гг. и увеличение кредитов и инвестиций в капитальное строительство и потребительские товары¹⁷, так как в 2009 г. был достигнут самый низкий показатель доли потребления в ВВП (рис. 4).

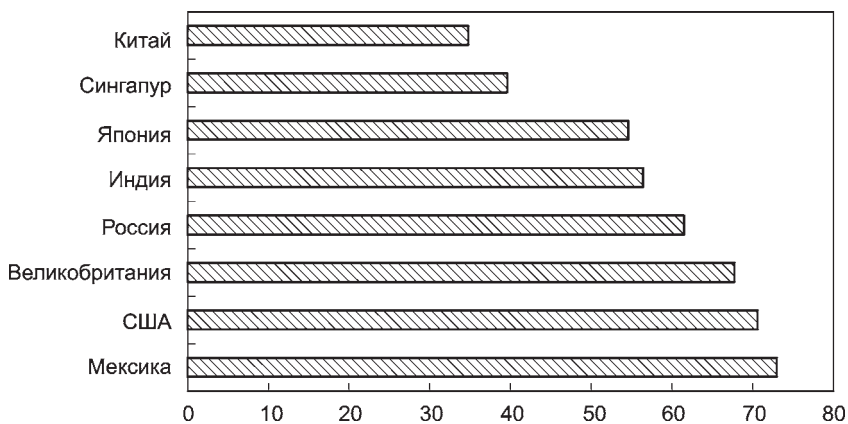


Рис. 4. Доля потребления в ВВП, %

Источник: рассчитано по данным сайта www.mckinsey.com

Поскольку средние значения доли сбережений в Китае значительно превосходят мировые показатели, китайские ученые говорят о необходимости инвестировать средства в конечное потребление, социальную политику, в том числе и в образование, здравоохранение, что может стимулировать годовой прирост экономики более чем на 1%. По расчетам ученых, рост ВВП на 8% в год при условии, что сохраняется высокая инвестиционная составляющая в ВВП (до 55%), требует увеличения инвестиций на 10% в год¹⁸. Китай-

¹⁷ Так, например, основные положения плана по расходованию инвестиций в 2008—2010 гг. включают: строительство крупных капитальных объектов (1500 млрд юаней), строительство дешевого наемного жилья (400 млрд юаней), строительство бытовых и инфраструктурных объектов (370 млрд юаней), собственные инновации и регулирование структуры (370 млрд юаней).

¹⁸ Fogel R. Op. cit.

ское правительство проводит расширенную инвестиционную политику, подразумевая под инвестициями как государственные (правительственные), так частные и иностранные вложения.

Однако если до мирового экономического кризиса поток иностранных и внутренних инвестиций вместе с выгодами, который получил Китай от вхождения в ВТО в 2001 г., положительно повлияли на политику быстрой индустриализации и урбанизации, то в настоящее время наблюдается избыток мощностей в основных отраслях промышленности, а слабые инвестиционные возможности только усугубляют ослабленную кредитоспособность банков. Кроме того, за время бурного интенсивного роста экономики Китая произошло относительное насыщение рынка: строительство автомобильных дорог значительно превышало рост грузооборота, рост инвестиций в недвижимость составлял более 20% в год, в результате чего на сегодняшний день сформировался большой разрыв в спросе и предложении¹⁹. По мнению некоторых исследователей, на положении с инвестициями в Китае может отрицательно отразиться и так называемый «скрытый» долг, который включает фонды социального обеспечения по старости и по болезни, а также отсутствие разрешения у местной администрации выпускать собственные облигации. Данная проблема была частично разрешена в 2009 г., когда местной администрации в зависимости от ее кредитоспособности, участия в общегосударственных антикризисных программах и размеров задолженности разрешили открытый выпуск местных облигаций.

IV. Очень большое влияние в условиях мирового экономического кризиса стала приобретать налоговая политика государства. Начиная с конца 2008 г., а особенно в 2009 г. наблюдается снижение налоговой нагрузки фирм, а также трансформация налога на добавленную стоимость (НДС). НДС имеет самые высокие уровни в Китае и взимается не с потребителя, а с производителя. 75% доходов от налога на добавленную стоимость направляется в центральные государственные органы управления, а 25% идет в местную администрацию. При этом налог может составлять 17% для товаров второй необходимости и предметов роскоши, 13% — для товаров первой необходимости и товаров сельскохозяйственного назначения и 0% — для товаров на экспорт. Кроме того, НДС при экспортных операциях может возмещаться государством, если предприятие успешно конкурирует на мировом рынке и производит и реализует высокотехнологичную продукцию. Последнее обстоятельство послужило причиной того, что многие крупнейшие технологичные компании переводят свое производство в Китай.

¹⁹ По некоторым данным, большой остаток непроданной недвижимости может быть ликвидирован не ранее чем через 5 лет.

На долю НДС в 2007 г. приходилось 31% всех налоговых поступлений в бюджет²⁰.

Изменение налоговой политики направлено на увеличение инвестиционной активности как со стороны внутренних субъектов, так и со стороны иностранных участников рынка. Для облегчения последствий мирового экономического кризиса предусмотрены:

- возможности вычета для фирм НДС из затрат на приобретение оборудования,
- снижение НДС для малых фирм до 3%,
- рост налоговых скидок на экспорт, которые по сравнению с 2007 г. в 2008 г. выросли на 4%, а в 2009 г. — на 14%²¹.

Конечно же, налоговая политика не достаточно эффективна в условиях кризиса, потому что налоговые поступления в бюджет резко сократились и возможности бюджета достаточно ограничены.

V. Происходит реформирование промышленной политики Китая. Инвестиции в новые строительные промышленные объекты составили в 2008—2009 гг. более 70% от всего объема вложений государства (в основном были затронуты наиболее отсталые регионы страны), однако уже в 2010 г. планируется сократить это число до 40%, чтобы не допустить перегрева экономики²². Кроме того, планируется, что инвестиции будут точно направляться только в те отрасли, где производственные мощности ниже рыночных потребностей.

Правительство прежде всего нацелено на помощь наукоемким отраслям (черная и цветная металлургия, автомобилестроение, нефтехимия, текстильная промышленность), которые производят до 80% добавленной стоимости промышленности и 30% ВВП страны. Эффективность деятельности этих отраслей определяет возможности государственного бюджета, так как они аккумулируют большую часть налоговых поступлений, а также от них зависит уровень безработицы в Китае. Многие китайские компании получили разрешение на выпуск облигаций, что позволило им увеличить собственную капитализацию, а фондовому рынку Китая быстро оправиться от экономического кризиса. В результате китайский фондовый индекс демонстрирует наилучшую динамику по сравнению с другими мировыми фондовыми индексами (рис. 5).

Снижение налогов для производителей автомобилей позволило Китаю быстро восстановиться от падения спроса на автомобили в результате кризиса. Поэтому по сравнению с США и странами Европы, где падение достигало более 40%, как в самом Китае, так

²⁰ National Bureau of Statistics of China Official Website. URL: <http://www.stats.gov.cn> (дата обращения: 20.02.2010).

²¹ Ibid.

²² The World Bank Website. URL: <http://www.worldbank.org/> (дата обращения: 03.03.2010).

и в других странах, произошел рост продажи китайских автомобилей на 3—5%.

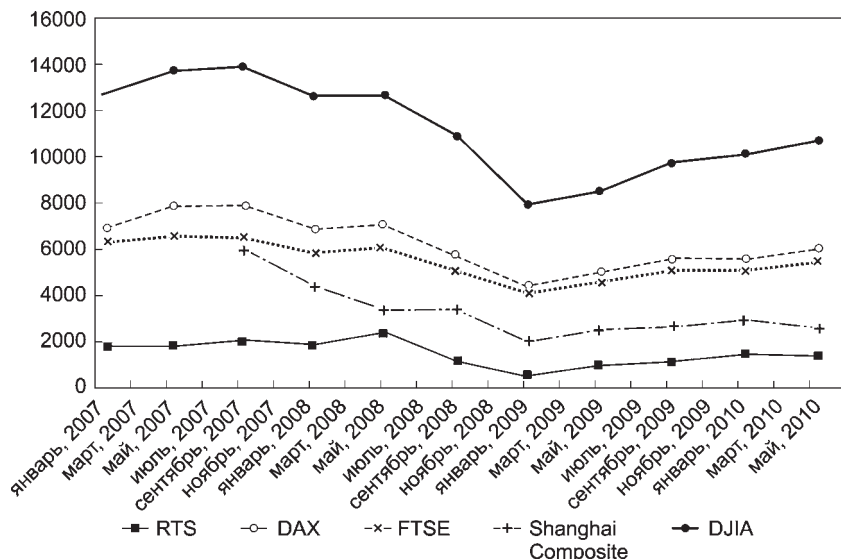


Рис. 5. Фондовые индексы России, Германии, Великобритании, Китая, США
 Источник: рассчитано по данным сайта www.finam.ru

VI. Реформируется сельское хозяйство. Как известно, до недавнего времени Китай в основном представлял собой аграрную страну, поэтому планы китайского правительства предполагают увеличение численности городского населения более чем на 50%. Для ликвидации последствий экономического кризиса китайское правительство выделило значительные средства, равные почти ежемесячным расходам фермерских хозяйств, на поддержку китайских фермеров. Также было принято решение о повышении закупочных цен на зерно, что позволило увеличить доходы крестьян и фермеров более чем на 10%. Что касается выделения инвестиций на строительство ирригационных, строительных объектов, то их число увеличилось более чем на 26%.

VII. Проводится поддержка «экономики знаний» на государственном уровне. До кризиса китайское правительство увеличило инвестиции в научные разработки до 2% от ВВП, а по программе антикризисных мер эта сумма должна увеличиться до 2,5% от ВВП, что составит примерно 6 трлн долл., инвестиции же в образовании в целом в посткризисный период составляют от 12 до 13 % от ВВП²³.

²³ См.: *Завадский М., Сумленный С. Великий поход за опытом и технологиями // Эксперт. 2010. № 12.*

По мнению американского экономиста Р. Фогеля²⁴, в течение последующих 10 лет рост набора в Китае (общее количество учащихся в высших и средних учебных заведениях по отношению к числу молодого населения в возрасте 17—22 лет) в высшие учебные заведения увеличится на 100%, а в колледжи и среднетехнические учебные заведения — на 50%, что будет способствовать ежегодному увеличению ВВП страны на 6%.

В настоящее время в стране действует более 700 научно-технических центров, которые в основном финансируются крупнейшими китайскими корпорациями и банками. При этом по количеству подобных центров Китай уступает только США и Великобритании. Предполагается, что после проведения реформ их количество будет увеличено, чтобы Китай занял первое место в мире по новейшим научно-техническим разработкам и исследованиям. В результате планируется сократить зависимость Китая от иностранных технологий до 30%.

VIII. Китайское правительство стимулирует покупку национальным бизнесом зарубежных компаний²⁵ (официально иностранные инвестиции в 2008 г. достигли 42 млрд долл., хотя, по некоторым оценкам, эта цифра колеблется в районе 70—80 млрд долл.), но тщательно контролирует этот процесс (рис. 6). Компании, которые готовы инвестировать средства в зарубежную промышленность, должны урегулировать это с контролирующими государственными органами и различными комиссиями и министерствами.



Рис. 6. Инвестпроекты Китая в зарубежную промышленность
Источник: составлено по: *Завадский М., Сумленный С.* Указ. соч.

²⁴ *Fogel R.* Op. cit.

²⁵ Китайские власти называют эту политику «стратегией исхода» (Эксперт. 2010. № 12).

С одной стороны, китайские бизнесмены приобретают европейские и американские компании, которые характеризуются наличием тяжелых финансовых проблем (например, «VOLVO»), но с хорошим менеджментом, развитыми международными каналами сбыта, ноу-хау. В условиях кризиса это происходит, естественно, за меньшую стоимость, чем если бы это было до кризиса (хотя такую ситуацию представить трудно, поскольку в то время и европейское, и американское общество, и бизнес были категорично настроены против продажи бизнес-единиц китайцам).

Теперь же ситуация изменилась. Европейские и американские компании, выбирая между банкротством и закрытием и работой под руководством китайского менеджмента, отдают предпочтение последнему. Необходимо отметить, что, приобретая компании, китайцы не стремятся заменить руководство, наоборот они оставляют менеджмент компаний, обучаются новейшим технологиям и приобретают опыт эффективного ведения бизнеса. Кроме того, китайские предприятия, приобретая новейшие технологии, достаточно быстро осваивают их производство (как произошло, например, с покупкой высокотехнологичного энергетического машиностроения). Впоследствии более 80% товаров уже производится на собственных предприятиях Китая. Одной из причин китайской экспансии на зарубежный рынок путем поглощения иностранных компаний является желание быть ближе к потребителю. Китайский бизнес не видит необходимости перевода зарубежного производства в Китай, для него важно производить и реализовывать товар на разных рынках сбыта.

Китай активно инвестирует в регионы с богатыми природными ресурсами. Вложения в экономику Африки, Азии превышают инвестиции в Европу и США (рис. 7). В основном в этих районах Китай инвестирует в строительство инфраструктурных и строительных предприятий, чтобы обеспечить достаточным количеством дешевого сырья свою стремительно растущую (более 7—10% в год) экономику.

Данные меры невозможны без увеличения нагрузки на китайский бюджет. По многим данным, дефицит бюджета в Китае, хотя и укладывается в международные стандарты, имеет увеличение расходов в 2009 г. на 21%, в то время как повышение доходов составляет лишь 8%, а рост национального долга — 20%²⁶. В связи с этим инвестирование в другие экономики не всегда поддерживается китайским обществом.

²⁶ См.: *Завадский М.* Гоцзинь миньгуй // Эксперт. 2010. № 2.



Рис. 7. Основные направления инвестиционных потоков Китая

Источник: составлено по: *Завадский М., Сумленный С.* Указ. соч.

Одновременно с этими мероприятиями, по мнению ряда исследователей²⁷, в самом Китае наблюдается рост слияний и поглощений, что увеличивает монополизацию на внутреннем рынке. Однако эти изменения в основном затрагивают компании с государственным участием, поскольку основная финансовая помощь приходится именно на государственный, а не на частный сектор экономики. Именно поэтому происходящее в Китае часто трактуют как процесс поглощения крупными государственными компаниями средних и мелких компаний для увеличения доли на рынке. В большей степени от этого страдают более успешные мелкие компании, которые не готовы к слиянию с неперспективными немодернизированными государственными компаниями в условиях недостаточно развитой конкуренции. Помимо этого такие процессы сопровождаются не только недовольством со стороны администрации фирмы, но и со стороны рабочих, поскольку если до кризиса численность в частных и государственных компаниях практически сравнивалась, то теперь неизбежен дисбаланс, который неоднозначно оценивается работниками.

Несомненно, рост Китая и его возрастающее влияние в глобальной экономике вызваны подходом руководства страны к решению различных проблем. Правительство Китая относится к любому экономическому кризису не как к процессу, который сопровождается потерями и провалами, но как к процессу, который способствует системному обновлению, прорыву во многих отраслях экономики, возникновению инновационных технологий и методов управления²⁸. Не случайно один из китайских ученых Цай Фан на-

²⁷ См.: *Бергер Я.М.* Экономическая стратегия Китая. М., 2009.

²⁸ Кризис 1980-х гг. привел к возникновению различных форм собственности, кризис в конце 1990-х гг. привел к реформированию государственной собственности.

зывает кризис «созидательным разрушением»²⁹, так как кризис приводит к структурному и территориальному реформированию китайской экономики.

Кризис приводит также и к системному реформированию глобальной экономики, о чем свидетельствует появление в мировом обществе явления «Большая двойка» и термина «Кимерика»³⁰.

Китайское правительство видит в экономическом кризисе положительные стороны, поскольку он способен улучшить положение китайских предприятий. Изменения на рынке сырья и энергоресурсов, а также утрата многими транснациональными компаниями и крупнейшими мировыми банками своего монопольного положения в мировой экономике привели к тому, что китайское правительство и бизнес получили возможность проводить крупнейшие слияния и поглощения в различных странах мира³¹. Китай также оказывает помощь многим государствам в обмен на возможность получения доступа к акциям крупнейших финансовых и промышленных институтов. И если до кризиса о Китае говорили в большей степени как об экспортере товаров, то после кризиса, как надеется китайское правительство, о Китае заговорят еще и как об экспортере капитала.

Конечно же, Китай представляет не только достаточно быстрорастущую экономическую систему, которая построена на лучших принципах рыночной и социально ориентированной экономики, но и обеспечивает особый вклад в создание глобальной экономики с учетом своих специфических особенностей.

Список литературы

- Бергер Я.М.* Экономическая стратегия Китая. М., 2009.
Государственный информационный сервер Китая. URL: <http://www.china.org.cn>
- Завадский М.* Гоцзинь миньтуй // Эксперт. 2010. № 2.
- Завадский М., Сумленный С.* Великий поход за опытом и технологиями // Эксперт. 2010. № 12.
- Зотин А.* Китайский сюрприз // РБК. 2010. № 5.
Инвестиционный холдинг России «Финам»: сайт. URL: www.finam.ru

²⁹ *Ифу Л., Фан Ц., Чжоу Л.* Китайское чудо: стратегия развития и экономическая реформа / Пер. с кит. М., 2001.

³⁰ Некоторые ученые (президент Всемирного банка Р. Зелик, М. Дайлами, Л. Ифу) говорят о двух единственно главных игроках глобальной экономики — США и Китае, другие (профессор Гарвардского университета Н. Фергюсон, Л. Цяньцзинь) — о брачном союзе кимерийца-мужа (Китай), который днем и ночью зарабатывает деньги, и кимерийке-жене (Америка), которая бесследно эти деньги тратит, и только лишь мировой кризис способен положить такому процессу конец.

³¹ По некоторым данным, объем китайских инвестиций в 2008 г. достиг более 50 млрд долл.

Ифу Л., Фан Ц., Чжоу Л. Китайское чудо: стратегия развития и экономическая реформа / Пер. с кит. М., 2001.

Китай: инвестиционная стратегия и перспективы для России / Отв. ред. Л.В. Новоселова. М., 2009.

China Daily Website. URL: <http://www.chinadaily.com.cn>

China Trade in Services: Governmental Portal. URL: <http://tradeinservices.mofcom.gov.cn>

EconomyWatch Website. URL: <http://www.economywatch.com>

Fogel R. Further Comments on the Impact of the Asian Miracle on the Theory of Economic Growth // NBER Working Paper Website. 2010. February. URL: <http://www.nber.org/papers/w15721>

Lo Ch. Understanding China's Growth. N.Y., 2007.

McKinsey Global Institute Website. URL: www.mckinsey.com

National Bureau of Statistics of China Official Website. URL: <http://www.stats.gov.cn>

The People's Bank of China Website. URL: <http://www.pbc.gov.cn> (дата обращения: 12.03.2010).

The World Bank Website. URL: <http://www.worldbank.org/>

World Economic Outlook // International Monetary Fund Website. 2009. April. URL: <http://www.imf.org>

World Economic Situation and Prospects 2010 // United Nations Website. URL: <http://www.un.org/esa/policy/wess/wesp.html>

Е.Г. Авдеева¹,

аспирант кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ВАЛЮТНЫЕ КРИЗИСЫ: МОДЕЛИ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ

В статье дана характеристика третьего поколения моделей валютного кризиса, представлена теоретическая модель кризиса ликвидности, разработанная А. Веласко и Р. Чангом, сделаны выводы относительно применимости модели в современных условиях.

Ключевые слова: валютный кризис, модели третьего поколения, кризис ликвидности.

The third generation models of currency crisis characteristics are considered in this article. Theoretical liquidity crisis model developed by A. Velasco and R. Chang is presented. Also author made up conclusions about practical importance of liquidity crisis model in modern economic conditions.

Key words: currency crisis, third generation models, liquidity crisis.

Глобальный финансово-экономический кризис, разразившийся в 2008 г., привлек всеобщее внимание к проблеме финансовых и валютных кризисов.

Американский ученый, лауреат Нобелевской премии П. Кругман выделил три поколения моделей валютных кризисов. Разграничение моделей основано на причинах, вызвавших валютный кризис. Модели третьего поколения включают три группы причин.

Первая группа подчеркивает проблемы банковской системы: высокая задолженность зарубежным кредиторам, моральный риск и асимметрия информации, связанные с гарантиями правительства и международных организаций, неадекватный надзор за банковской системой. Банковский кризис перетекает в валютный через механизм кризиса первого поколения. Правительство обязано исполнять свои обязательства в случае кризиса, в результате чего образуется значительный бюджетный дефицит. Действия правительства не соответствуют политике поддержания установленного фиксированного курса, что приводит к валютному кризису.

Вторая группа базируется на стадном поведении инвесторов — банкиров и портфельных управляющих. В результате массовой паники происходит бегство из валюты.

¹ Авдеева Екатерина Геннадиевна, тел.: + 7 (495) 939-33-03; e-mail: avdeeva@bk.ru

Третья группа рассматривает эффект международного распространения кризиса от одной страны к другой. Кризис может распространиться через торговый канал, когда обесценение валюты в одной стране приводит к снижению конкурентоспособности другой страны, или финансовую взаимозависимость, когда дефолт по долговым обязательствам одной страны провоцирует иностранных кредиторов истребовать долги у других стран.

Модель кризиса ликвидности

Рассмотрим теоретическую модель кризиса ликвидности первой группы моделей третьего поколения, разработанную Р. Чангом и А. Веласко. Модель была представлена в 1999 г. в ответ на азиатский кризис. В модели анализируется малая открытая экономика в трех периодах ($t = 0$ (плановый период), $t = 1$ (краткосрочный период), $t = 2$ (долгосрочный период)) с благом, торгуемым на мировом рынке, цена которого составляет одну единицу иностранной валюты (1 долл.). В экономике действуют вкладчики. Каждый вкладчик получает доход $a \geq 0$ в периоде $t = 0$ и максимизирует потребление в периоде $t = 2$. Они имеют доступ на мировой рынок капитала с нулевыми процентными ставками. Каждый вкладчик может приобрести ликвидные активы на мировом рынке с нулевой доходностью и возможностью в любой момент продать их, а также привлечь заем в сумме $f > 0$ от внешнего кредитора, нейтрального к риску. Каждая инвестированная единица блага в периоде $t = 0$ приносит доход в размере R единиц потребления в периоде $t = 2$. Однако с вероятностью λ инвестиции подвергнутся воздействию негативного шока, который потребует дополнительного инвестирования $i < a + f$ в периоде $t = 1$, чтобы сохранить доход в периоде $t = 2$, при этом i не зависит от величины инвестиций. Другими словами, если долгосрочные инвестиции k подверглись шоку, доход Rk в периоде $t = 2$ будет получен, если дополнительно инвестировано i в периоде $t = 1$.

Предположим, что доходность инвестиций в долгосрочном периоде $R(1 - \lambda) > 1$ выше мировой процентной ставки. Актив k может быть продан в периоде $t = 1$ за rk единиц выпуска, где $r \in [0, 1]$. Из этого следует, что инвестиции характеризуются высокой доходностью в долгосрочном периоде и неликвидны в краткосрочном периоде. Таким образом, при отсутствии шока каждый вкладчик воспользуется кредитным лимитом f и инвестирует все средства в неликвидные активы. Однако если он с определенностью знает, что актив подвергнется шоку, он будет держать достаточное количество ликвидных средств, требуемых для финансирования денежного вливания i в периоде $t = 1$.

В экономике действует финансовый посредник — банк, который концентрирует ресурсы экономики (вклад a и кредит f , принадлежащие каждому вкладчику) с целью максимизировать потребление вкладчика. Банк должен распределить ресурсы периода $0w \equiv a + f$ между долгосрочными и ликвидными активами в соответствии с бюджетным ограничением $b + k \leq w$, где b и k обозначают инвестиции в ликвидные и неликвидные активы соответственно. В периоде 1 банк может потратить i на λ инвестиции, затронутые шоком. В периоде 2 банк получает доходы от инвестиций, выплачивает внешний долг f и доход c каждому вкладчику, при этом вводится стимулирующее ограничение $i \leq c$. Информация о типе инвестиций является закрытой. Предполагается, что неудачливые вкладчики не будут лгать о типе их инвестиций. Однако удачливые вкладчики могут заявить, что подверглись шоку, получить i от банка и скрыться. Вкладчик не может быть пойман и не получит доход в периоде 2. Для того чтобы предотвратить бегство вкладчика, c не может быть меньше i . Банк поддерживает достаточный уровень ликвидности для вливания в плохие инвестиции $\hat{b} = \lambda i$. Ввиду этого потребление в периоде 2 составит: $\hat{c} = R\hat{k} + (\hat{b} - \lambda i) - f = R(w - i) - f$.

В экономике работает система вкладов до востребования. В периоде 1 банк обслуживает клиентов по принципу: «кто первый пришел, тот и обслуживается». Каждый вкладчик может изъять i по требованию. Для обслуживания клиентов банк сначала использует актив \hat{b} , затем — долгосрочные инвестиции. Если все активы исчерпаны, но остаются вкладчики, желающие забрать вклад, банк обанкротится и закроется. Если банк не закрылся в периоде 1, то в периоде 2 банк получает доход, расплачивается с вкладчиками и зарубежными кредиторами. В периоде 2 банк в первую очередь обслуживает тех вкладчиков, которые не изымали i в периоде 1.

В системе вкладов до востребования вкладчики стоят перед стратегическим выбором: как и когда изымать вклады? Система находится в равновесии при условии, что все вкладчики изымают вклады в соответствии с их типом, и банк выполняет свои обязательства перед иностранными кредиторами в полном объеме. В этом случае социально оптимальное распределение достигнуто. Функционирование системы вкладов до востребования возможно, если вкладчики действуют честно. Стимулирующее ограничение гарантирует, что обман относительно шока и «бегство» не может быть прибыльным для удачливых вкладчиков.

В системе возникает проблема: поддержание ликвидности оказывается дорогостоящим мероприятием, и банк может предпочесть меньшую ликвидность в краткосрочном периоде ($t = 1$): $\hat{b} + r\hat{k} < i$

(1 — условие международной неликвидности) и стать неликвидным в краткосрочном периоде, что спровоцирует «набег» вкладчиков. Условие (1) оказывается достаточным для «набега» вкладчиков: все вкладчики забирают i , удачливые сбегают, что приводит к ликвидации всех активов банка и его закрытию. В результате вкладчики ничего не получают в периоде 2 и оптимальным решением является «набег». Когда условие международной неликвидности не соблюдается, ресурсы банка не истощатся, даже если все вкладчики заберут i в периоде 1. Удачливые вкладчики, которые ждут периода 2, в соответствии с очередностью изъятия вкладов получают от банка \hat{y} . При этом участие в «набеге» вкладчиков не будет для них оптимальным решением. «Набег» вкладчиков возможен только в случае, если ликвидация долгосрочных активов является дорогостоящим мероприятием. Система вкладов до востребования будет успешно функционировать, если вкладчики действуют честно, однако возможен провал в случае самореализующегося «набега» вкладчиков при выполнении условия неликвидности банка. В этой модели неликвидность и неплатежеспособность тесно связаны. Неликвидность является достаточным условием для «набега» вкладчиков, который приводит к неплатежеспособности банка. Кредиторы банка, которые не участвуют в «набеге» (или не могут в нем участвовать, как в случае внешних кредиторов) ничего не получают в периоде 2, поскольку все активы банка ликвидированы.

Вероятность кризиса

Предположим, что случайная величина принимает значение 1 с вероятностью $p \in [0,1]$ и 0 с вероятностью $1 - p$, при этом $R(1 - \lambda)(1 - p) > 1$. В противном случае долгосрочные активы малоприбыльны, и более выгодным является инвестирование в ликвидные активы.

Перед банком стоит задача: выбрать распределение (c, k, b) , чтобы максимизировать ожидаемую полезность вкладчика.

Кризис произойдет с вероятностью p , если $i > b + rk$. В случае «набега» вкладчик получит i от банка с вероятностью $(b + rk)/i$ и банк допустит дефолт по внешним займам. Чтобы компенсировать вероятный дефолт, внешние кредиторы запросят процентную ставку $r_e > 0$: $r_e = \frac{p}{1-p}$, если $i > b + rk$, $r_e = 0$ в противоположном случае.

Если выполняются условия $b = \hat{b} = \lambda i$ (дополнительные инвестиции в плохие активы) и $i > b + rk$ («набег» возможен), потребление и ожидаемая полезность в периоде 2 при условии отсутствия

«набега» составят $R(w - \lambda i) - (1 + r_e)f = \hat{c} - \frac{pf}{1-p}$ и $c^* = (1-p)[\hat{c} - \frac{pf}{1-p}] + p(\frac{b+rk}{i})i = (1-p)\hat{c} + p(\hat{b} + r\hat{k} - f)$ соответственно. Заметим, что c^* и \hat{c} совпадают, если p приближается к 0. Банк выберет меньшую ликвидность в краткосрочном периоде, если ожидаемое потребление превосходит потребление при соблюдении условия $i > b + rk$. Из этого следует, что «набег» случится с вероятностью p , если $p < p^*$, где $p^* = \frac{[i(1 - (1 - \lambda)r) - rw](R - 1)}{(1 - r)[(R - r)(w - \lambda i) - \lambda i]}$.

Мы получили модель, которая базируется на следующих принципах. Держать свободную ликвидность является дорогостоящим мероприятием. Финансовые институты могут предпочесть меньшую ликвидность в краткосрочном периоде и стать уязвимыми к кризису. Национальные банки имеют кредиторов двух типов: вкладчиков и зарубежных кредиторов. Дорогостоящая ликвидация активов (незаконченные проекты или не начатые из-за недостатка фондирования) могут стать причиной неликвидности банков и привести к неплатежеспособности. Государство имеет возможность предоставить банку ресурсы в экстренном случае, а также ограничить чрезмерные внешние заимствования, которые могут привести в конечном счете к кризису ликвидности.

Валютный режим

Предположим, что в нашей модели доллар является зарубежной валютой, песо — национальной. Цена единицы потребления на мировом рынке составляет 1 долл. Национальные банки расплачиваются с вкладчиками в песо. Поскольку фондирование банка на мировом рынке осуществляется в долларах, вкладчики получают в банке доходы в песо, а блага на мировом рынке приобретают за доллары, должно существовать правило, в соответствии с которым ЦБ обменивает доллары на песо и песо на доллары. Эта система называется валютным режимом. Рассмотрим различные валютные режимы.

Валютный совет

Простейшим режимом является валютный совет: ЦБ обязуется продавать/покупать песо за доллары по фиксированному обменному курсу на уровне 1. В периоде I каждый вкладчик может по желанию изъять i песо и обменять песо на доллары в ЦБ по фикс-

сированному курсу. Банк выдает клиентам песо, ликвидируя долларовые активы, предварительно обменяв доллары на песо в ЦБ. Таким образом, при валютном совете кризис платежного баланса не произойдет. Однако возможен банковский кризис: коммерческий банк обанкротится в периоде I , если после ликвидации всех активов останутся еще вкладчики, желающие изъять i . Если в первом периоде банк не обанкротится, то во втором периоде банк расплатится с кредиторами и вкладчиками. Вкладчики получают песо, на которые банк обменял доллары в ЦБ. Чтобы использовать доход на потребление, вкладчикам необходимо обменять песо на доллары в ЦБ.

При валютном совете кредитор последней инстанции отсутствует: ЦБ не будет печатать деньги ради того, чтобы спасти банки. Результатом низкой инфляции становится финансовая нестабильность.

Фиксированный валютный курс и кредитор последней инстанции

Предположим, что ЦБ предоставляет кредитную линию коммерческому банку в случае «набега» (больше чем λ вкладчиков пытаются изъять i). ЦБ одалживает по нулевой процентной ставке столько песо, сколько нужно банку, чтобы обслужить вкладчиков. В обмен ЦБ получает временный контроль над оставшимися активами коммерческого банка и право ликвидировать активы, поскольку ЦБ обязан поддерживать фиксированный курс.

В периоде I вкладчики приезжают в банк и могут изъять i в произвольном порядке. Банк обслуживает вкладчиков, сначала используя \hat{b} , затем занимает песо у ЦБ, следовательно, банк не обанкротится. После того как банк обслужит всех вкладчиков, ЦБ выкупает песо у вкладчиков, сначала используя доллары, которые обменял банку на песо, а затем получает доллары от ликвидации долгосрочных активов. Если ЦБ полностью ликвидирует активы, но останутся вкладчики, желающие обменять песо на доллары, возникнет кризис платежного баланса.

Режим фиксированного валютного курса приводит к тому же результату, что и валютный совет. Есть оптимум, при котором банк не нуждается в поддержке ЦБ. Но если выполняется условие международной неликвидности, происходит кризис платежного баланса. При кризисе платежного баланса все вкладчики пытаются изъять i песо и обменять их на доллары в ЦБ, ЦБ ликвидирует все активы и прекращает обмен. Этот исход может стать равновесным. Для выполнения обязательств по обмену валют ЦБ располагает \hat{b} долларами, полученными от коммерческих банков, в дополнение

он может использовать $r\hat{k}$ долларов от ликвидации долгосрочных активов. Таким образом, ЦБ не сможет исполнить обязательство по обмену валют, если i превосходит $\hat{b} + r\hat{k}$, но это и является условием международной неликвидности.

Логика заключается в следующем: при фиксированном валютном курсе способность ЦБ действовать в качестве кредитора последней инстанции ограничена собственной международной ликвидностью. ЦБ может свободно печатать песо, но не может печатать доллары. При фиксированном курсе каждый песо — это потенциальная обязанность обменять его на доллар, и кризис платежного баланса произойдет, когда вкладчики поймут, что потенциальные обязательства ЦБ превосходят ликвидационную стоимость активов.

Следует отметить, что при режиме фиксированного валютного курса кризис является результатом международной неликвидности. Действует ли ЦБ как кредитор последней инстанции или нет, это повлияет только на то, какой проявится кризис: банковский или валютный.

Плавающий валютный курс

При этом режиме ЦБ играет роль кредитора последней инстанции. Валютный курс определяется взаимодействием спроса и предложения на аукционе: вкладчики предлагают определенное количество песо, а ЦБ — долларов (резервов).

Предположим, что в периоде 1 предложение ЦБ составит $\hat{b} = \lambda i$ долларов, которые куплены у коммерческого банка. Если λ' — доля вкладчиков, которые изымают i в периоде 1 , равенство спроса и предложения определяется равенством $\lambda' i = E \lambda i$, где E — это обменный курс (песо за доллар). Из этого следует, что $E = \lambda' / \lambda$: песо обесценится, если доля вкладчиков, желающих изъять i в первом периоде, превосходит долю плохих инвестиций.

Плавающий валютный курс приводит к единственному оптимальному распределению. В случае, если только неудачливые вкладчики изымают i , $E = 1$, и для удачливых вкладчиков изъятие вклада нерационально: «набег» не состоится. Чтобы «набег» состоялся условие $\lambda' > \lambda$ должно выполняться, из чего следует, что $E > 1$. Потребление удачливых вкладчиков, которые изыали i и сбежали, составит $i/E < i$. При этом банк сможет заплатить в периоде 2 обещанный \hat{c} каждому из $(1 - \lambda')$ вкладчиков, которые не примут участие в «набеге» из $(1 - \lambda) R\hat{k}$ долларов долгосрочных инвестиций. Таким образом, участие в «набеге» не является оптимальным для удачливых вкладчиков. Плавающий валютный курс позволяет ЦБ оказать помощь банку в случае «набега» вкладчиков и одновре-

менно предотвратить ликвидацию долгосрочных активов. Депозиты будут возвращены, обесценение национальной валюты затронет вкладчиков, преждевременно изъявших вклады, рациональные вкладчики поймут, что «набег» не имеет смысла.

В ситуации потенциального «набега» вкладчиков более предпочтителен режим плавающего валютного курса, чем фиксированного, при этом ЦБ должен быть готов выступить в качестве кредитора последней инстанции. Речь идет именно о режиме плавающего курса, а не о резкой девальвации. Данный результат сильно зависит от предпосылки, что депозиты должны выплачиваться в песо: если обязательства в национальной валюте отсутствуют, движение номинального валютного курса не затронет реальной стоимости депозитов. Это является причиной критики долларизации сбережений. Заметим, что плавающий обменный курс не может помочь при панике зарубежных кредиторов, поскольку кредиты номинированы в иностранной валюте. Главный вопрос в подобной ситуации: каково соотношение обязательств, номинированных в иностранной и национальной валютах банка. Если обязательства в национальной валюте значительно превосходят обязательства в иностранной валюте, плавающий валютный курс может служить стабилизирующим инструментом.

Кризис в России в 2008—2009 гг.

События 2008—2009 гг. в России и мире подчеркивают актуальность изложенной модели в современных условиях. В 2008 г. Россия оказалась в условиях дефицита ликвидности и мирового финансового кризиса, распространившегося из США в Европу, а затем и на все страны мира. Были предприняты действия для спасения значимых банков и стабилизации работы кредитной системы. Антикризисные меры заключались в предоставлении ликвидности и гарантий. Ряд российских банков оказался на грани банкротства, банки и корпорации оказали им помощь в погашении долгов в обмен на долю в капитале. Чтобы предотвратить массовое изъятие вкладов и повысить доверие к банкам, был увеличен максимальный размер гарантий по банковским вкладам населения. Появились новые формы предоставления ликвидности: валютные депозиты Банка России, размещенные во Внешэкономбанке для рефинансирования внешней задолженности российских банков и компаний, субординированный кредит Сбербанку, беззалоговые кредиты ЦБ на срок до 6 месяцев, гарантии ЦБ на межбанковском рынке. Была сформирована двухуровневая система предоставления ликвидности: ЦБ кредитует государственные банки, которые фактически исполняют роль кредитора последней инстанции, а те

доводят ликвидность до межбанковского рынка. В условиях значительной разницы процентных ставок на внутреннем и внешнем рынках многие крупные российские банки и корпорации предпочитали привлекать кредиты из зарубежных банков. К 2008 г. сформировалась значительная внешняя задолженность частных заемщиков и возникла угроза перехода активов к зарубежным банкам, усилив зависимость от мировой финансовой системы. Сложилась ситуация морального риска, при которой государство спасает частных заемщиков, выделяя ликвидность для рефинансирования их задолженности. В валютной сфере было проведено плавное обесценение рубля, что привело к падению валютных резервов, значительному снижению ВВП, но позволило населению и компаниям застраховаться от обесценения рубля, обменяв рубли на доллары или евро.

Таким образом, по мнению автора, кризис 2008—2009 гг. может быть охарактеризован при помощи моделей третьего поколения.

Список литературы

Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. 2009. № 1.

Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. 2009. № 2.

Моисеев С. П. Международные валютно-кредитные отношения. М., 2003.

Улюкаев А. Меры противодействия мировому финансовому кризису // Деньги и кредит. 2008. № 10.

Финансовый кризис в России и мире / Под ред. Е. Т. Гайдара. М., 2009.

Velasco A., Chang R. The Asian Liquidity Crisis // NBER Working Paper. 1998. November. N 6796.

Velasco A., Chang R. Liquidity Crises in Emerging Markets: Theory and Policy // NBER Working Paper. 1999. July. N 7272.

О.В. Брижак¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Кубанского государственного технологического университета

СУБЪЕКТНОЕ БЫТИЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ (ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Автор показывает важность возвращения к классическому политико-экономическому наследию для начала исследования на новом уровне проблемы взаимосвязи экономических интересов и отношений собственности, акцентируя субъектный аспект вопроса. В статье отмечается, что экономический интерес представляет собой получившее субъектное воплощение объективное экономическое отношение, показывающее, какой тип деятельности, социальный статус и собственность субъект интереса намерен развивать.

Ключевые слова: экономический интерес, экономические отношения, отношения собственности, субъектность, классическая политическая экономия.

Author shows the importance of the returnee to the classic politico-economic heritage on the new level of research for the beginning of the analysis of the problem of interconnection of economic interests and property relations (questions of subjectivity). Economic interest in the interpretation of the author is subjectivity of objective economic relation. It shows, what type of activity, social status and property the subject of interest will develop.

Key words: economic interest, economic relations, property relations, subjectivity, classic political economy.

Данный материал ориентирован на рассмотрение проблемы взаимосвязи интересов и собственности под углом зрения категориального анализа прежде всего классических политико-экономических парадигм, растущих из экономических теорий А. Смита и К. Маркса. Такой взгляд был едва ли не общепринятым среди отечественных экономистов вплоть до 90-х гг. XX в. (и автор намеренно включает в статью ряд этих работ, преданных ныне забвению), но затем оказался фактически исключен из научного анализа. Первый шаг на пути возвращения к классическому рассмотрению этой проблемы — ключевая задача данной статьи.

Интересы представляют собой одно из самых масштабных и определяющих явлений в жизни общества, с которым связана экономическая деятельность людей. Проблема интересов рассматри-

¹ Брижак Ольга Валентиновна, e-mail: brizhak71@mail.ru

валась философами и экономистами с древнейших времен. И хотя философский взгляд на проблему, идущий от классики, ныне не принят, стоит напомнить, что еще великие древнегреческие мыслители (Демокрит, Платон, Аристотель), исследуя интересы, понимали под ними стремление к благу, обусловленное природой человека. Трактовка этой природы, конечно же, является важнейшей проблемой, но сама постановка вопроса принципиально важна и ныне вновь становится особо актуальной, ибо эта «природа», как показывает не только теория, но и практика, отнюдь не неизменна. Во всяком случае, это касается ее социально-экономического изменения, где за последние 20 лет все мы стали свидетелями трансформации «homo soveticus» в «homo economicus». И это при том, что в мире развивается новый процесс генезиса «homo creator».

Не следует забывать также, что уже классики Древней Греции, — что для нас весьма существенно, — пытались выводить те или иные поступки людей из их потребностей и интересов.

Представители идеологии зарождающегося мира рынка и демократии (Н. Макиавелли, Т. Гоббс, Дж. Локк и др.) интересам отводят главенствующую роль. Так, например, Н. Макиавелли, рассматривая материальный интерес как главную движущую силу истории, сформулировал ставший крылатым афоризм: *люди скорее забудут смерть отца, чем лишение имущества*.

Не менее жестко комментирует проблему Т. Гоббс. Подметив в борьбе различных идей столкновение интересов, он сформулировал знаменитый афоризм: *если бы геометрические аксиомы задевали чьи-либо интересы, то они несомненно опровергались бы*².

Однако объектом строго научного изучения интересы становятся лишь в XVIII в. Этот исторический период ознаменован закладкой будущей системы, в которой «мотив личного интереса придает направление и упорядоченность функционированию экономики»³. Французские философы-просветители К. Гельвеций, П.А. Гольбах, Д. Дидро и др. сделали первую систематическую попытку объяснить общественную жизнь с помощью интересов. Они рассматривали человека как «социальный атом», который приводится в движение интересом, подобно физическому атому, приводящемуся в движение силами притяжения и отталкивания⁴.

Значительный вклад в развитие учения об интересах внесли представители классической немецкой философии И. Кант и Г.В.Ф. Гегель. В частности, И. Кант впервые разделил интерес и потребность, показав, что интересом может обладать только разумное

² См.: Гоббс Т. Избр. произв.: В 2 т. М., 1964. Т. 2. С. 79.

³ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. / Пер. с англ. М., 1996. Т. 1. С. 52.

⁴ См.: Гельвеций К.А. Соч.: В 2 т. М., 1973. Т. 1. С. 186.

существо, только человек. Впрочем, объективная основа интереса определялась им свойствами не объекта, а исключительно субъекта и сводилась к существованию Бога.

Важную роль в развитии теории интереса сыграл Г.В.Ф. Гегель. Он развил принципиально актуальную для сегодняшней эпохи диалектическую идею осуществления объективного исторического процесса через деятельность людей, каждый из которых руководствуется своим собственным интересом. В соответствии со своей концепцией Гегель считал, что интерес есть нечто большее, чем содержание тех намерений и влечений, на удовлетворение которых направлена деятельность субъекта. При этом он диалектически подходил к выявлению сущности интересов с точки зрения развития субъекта, определенным образом связывая их с потребностями⁵.

Начиная с XVIII в. проблемы интересов становятся предметом внимания политэкономистов.

Наиболее известный аспект этих поисков ученых-классиков, развитый А. Смитом в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), — принцип «разумного эгоизма», примененный им к анализу экономической материи. Этот принцип был сформулирован еще К.А. Гельвецием, но в отличие от него и других своих предшественников А. Смит считал, что борьба эгоистических интересов является не разрушительной силой, а наоборот, содействует экономическому развитию общества. «Человек скорее достигнет своей цели, если обратится к эгоизму своих ближних и сумеет показать, что в их собственных интересах для него есть то, что он требует от них... Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе... Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших интересах, а лишь об их выгодах»⁶.

Так был заложен фундамент здания нынешней традиционной модели рыночной системы: разумный эгоизм экономического человека — частная собственность — конкуренция как основа прогресса. А. Смит подвел нас к пониманию такого триединства, как интерес — собственность — определенный тип экономического развития, и выдвинул на первый план особый тип человека, т.е. показал принципиальную значимость субъекта, интереса, собственности и развития их в конкретной социально-экономической форме (для А. Смита — рыночно-капиталистической).

⁵ См.: Гегель Г.В.Ф. Соч. М.; Л. 1929—1958. Т. 7. С. 127.

⁶ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Петти В., Смит А., Рикардо Д. Антология экономической классики. М., 1993. С. 28.

Далее классическая политическая экономия активно развивает эту связь. Хозяйствующие субъекты есть воплощение объективных экономических отношений. Эти персонифицированные отношения определяют пределы субъективной деятельности. В результате система экономических отношений оказывается тем, что обуславливает систему и интересов их субъектов, и форм собственности, и параметров экономического развития. При этом многоаспектность и противоречивость отношений (соответственно и субъектов) собственности обуславливает и многоаспектность, и противоречивость экономических интересов. Так, собственник капитала хочет и субъективно может потратить на самого себя всю полученную прибыль, не оставив ничего для накопления капитала. Но объективно он представляет в себе движение капитала; его главный интерес состоит в том, чтобы обеспечить своему капиталу эффективный рост и усиление хозяйственной власти. Тот, кто позволяет себе «проедать» капитал, будет просто выведен за границы отношений собственности, т.е. передаст свой капитал эффективному собственнику в обмен на денежный фонд для своего потребления. Таким образом, капитал как собственность воплощается через интерес.

Этот вопрос наиболее полно был реализован в марксистской политической экономии, а в отечественной экономической теории рассмотрен в работах так называемой университетской школы политической экономии, которую в 70-е гг. прошлого века возглавлял Н.А. Цаголов. В настоящее время эти идеи развиваются одним из его учеников, ныне видным ученым, профессором МГУ имени М.В. Ломоносова К.А. Хубиевым.

Учение об интересах в рамках марксистской политэкономии основано на зависимости экономических интересов от способа производства, наличии у них непосредственной связи с производственными отношениями и признании объективности их природы, а также противоречивости экономических интересов как проявлении сложной сущности капиталистических производственных отношений⁷. В рамках этой же школы поставлена проблема столкновения интересов, их объективной противоположности и субъективного осознания: «...раз возникнув, интересы так или иначе отражаются в сознании людей. Чтобы защищать известный интерес, нужно сознавать его»⁸.

Впрочем, следует заметить, что идея воспроизведения возникших отношений в сознании, их развития и «оживления» упоминается уже в работе Г.В.Ф. Гегеля «Феноменология духа» (1807), где «господин» и «раб» (в данном случае это не философские гешталь-

⁷ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М., 1955—1981. Т. 4. С. 144.

⁸ Там же. Т. 2. С. 260.

ты, а экономические лица) последовательно раскрываются как носители и воплощения отношений господства и подчинения, власти и покорности⁹. В деятельности «господина» и «раба» эти отношения оживают и развиваются, персонифицируются.

К. Маркс же рассматривал экономических персонажей с точки зрения воплощения в них определенных экономических отношений. Каждый человек в процессе общественного производства обретает специфические общественные характеристики. Экономический субъект есть модель, образ, обобщающий в себе весь личностный потенциал и все общественные связи. Все, что делает экономический персонаж, является следствием воплощенного в нем отношения. Во взаимопроникновении субъекта и объекта, результата социальных условий и активного участника их изменений суть воплощения экономических отношений.

Вписавшись в среду рыночных отношений, каждый из хозяйствующих субъектов обнаруживает свой экономический интерес. Эти экономические интересы выступают как форма реального проявления производственных отношений. Воплотившись в деятельности и сознании живых участников, экономические (производственные) отношения предстают как интересы. Различия в правовом положении юридических собственников предопределяют специфичность экономического интереса каждого из них и получение тех или иных выгод, вытекающих из соответствующих правоотношений собственности. Но поскольку собственность выступает как ядро системы экономических отношений, то именно она предстает и как ядро процесса формирования интересов.

Развивая эти положения, автор считает возможным сделать вывод: интересы есть субъектное бытие экономических отношений, «ожившие», а не объективированные (например, в рамках рыночной экономики, в вещи — товаре, деньгах) экономические отношения *и прежде всего отношения собственности*. Афористично, на наш взгляд, это можно сформулировать так: интерес есть ожившая собственность.

Так как собственность есть не что иное, как отношение между людьми в соответствии с их отношением к средствам производства и продукту труда, то это и есть объективное условие реализации субъектом своего интереса. Правовые же аспекты собственности — отношение к вещам как к объекту собственности — проявляются как волевые отношения собственника имущества к другим лицам на основании права владения, пользования, распоряжения имуществом.

Как следствие интеграции экономического содержания и правовой формы собственности складывается ситуация, когда объект

⁹ См.: Гегель Г.В.Ф. Феноменология духа // Соч.: В 14 т. М., 1959. Т. 4. С 100—105.

собственности обуславливает социально-экономическую силу ее субъекта и тем самым предопределяет содержание, способ и меру реализации интересов последнего. Так, например, интерес российского собственника миллиардного капитала, объектно представленного сырьевой корпорацией, обуславливает, как минимум, его заинтересованность в получении не просто прибыли, но и части ренты (содержание); противоречивую сращенность его интересов и интересов государства, широкое использование лоббистских методов и т.п. для реализации своих интересов (способ); меру власти и дохода (в частности, норму прибыли), как правило, более высокую чем средняя (мера реализации).

Если принять классический тезис о том, что сущность отношений собственности как единства присвоения и отчуждения специфическим образом проявляется через интересы, то можно вывести ряд ранее хорошо известных, а ныне забытых положений и несколько развить их.

Основной интерес любого субъекта, на базе которого формируются все его другие интересы, имеет своим содержанием воспроизводство его жизнедеятельности. В центре такого воспроизводства процесс присвоения и отчуждения им материальных благ. Однако многоаспектность процесса социально-экономического воспроизводства обуславливает то, что отношения собственности представляют собой основной, но далеко не единственный фактор формирования экономических интересов. Во-первых, экономические отношения образуют сложно организованную систему. Во-вторых, на интересы субъектов оказывает влияние еще целый ряд других факторов: профессиональная принадлежность, место в общественной организации труда, размер доходов, возраст, пол, национальная принадлежность и т.д.

Это положение само по себе выглядит тривиальным, но оно позволяет обосновать менее тривиальный вывод о том, что для каждого общества характерна сложно организованная система противоречивых, но взаимосвязанных, обуславливающих друг друга экономических (и не только) интересов.

Представленные положения существенно разнятся с едва ли не общепринятой ныне трактовкой экономического субъекта как носителя только одного интереса — максимизации дохода и минимизации затрат. Вопрос о системе многообразных, различных интересов разнообразных субъектов, интересов, относящихся не только к интересу «homo economicus», хотя и генетически вырастающих из него, становится, тем самым, одним из ключевых для экономической науки.

Эффективная реализация собственности связана с получением доходов, которыми «питается» собственность, что позволяет ей

«жить» и воспроизводить себя. В ходе экономической реализации собственности субъект стремится развить (как правило, повысить) свой социальный статус, т.е. свое положение в системе экономических отношений. Этот статус определяется самыми разными экономическими параметрами, в основе которых, как правило, лежат отношения собственности, и может быть очень разным: знатность фамилии, идущей от собственности на территорию (герцог) или «службы», величина и тип капитала, даже победа в социалистическом соревновании (в экономике советского типа). Также данный статус показывает субъекту, какая деятельность и в какой степени способствуют сохранению (развитию, снижению) его социального статуса в данной системе общественно-экономических отношений.

Итак, развивая наше первоначальное определение, мы можем сказать, что интерес представляет собой получившее субъектное воплощение объективное экономическое отношение, отражающее направленность субъекта на осуществление определенного типа деятельности, развитие своего социального статуса, приумножение собственности и плодов ее экономической реализации.

Приведенные выше краткие ремарки автор рассматривает как первый шаг к возвращению в научный оборот некоторых классических положений, их первоначальной систематизации, а также как возможность их к некоторому оригинальному дополнению. Это пролог к будущему исследованию, но пролог необходимый.

Список литературы

- Гегель Г.В.Ф.* Соч. М.; Л. Т. 7. 1929—1958.
Гегель Г.В.Ф. Феноменология духа // Соч.: В 14 т. Т. 4. М., 1959.
Гельвеций К.А. Соч.: В 2 т. Т. 1. М., 1973.
Гоббс Т. Избр. произ.: В 2 т. Т. 2. М., 1964.
Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. / Пер. с англ. Т. 1. М., 1996.
Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 2, 4. М., 1955—1981.
Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Петти В., Смит А., Рикардо Д. Антология экономической классики. М., 1993.

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

С.Б. Ашуров¹,

канд. физ.-мат. наук, заместитель министра труда и социальной защиты населения Республики Таджикистан

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН

В работе исследуются предкризисное состояние рынка труда и основные компоненты государственной политики по регулированию занятости в Республике Таджикистан. Рассматриваются содержание ключевых компонентов государственной стратегии на этом рынке, состояние показателей их результативности и существующие в этой сфере проблемы. Выдвигаются и обосновываются конкретные предложения по разработке новой государственной стратегии развития рынка труда в Таджикистане.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, государственное регулирование занятости, государственная стратегия.

Pre-crisis state of labour market and main components of state policy on employment regulating in Republic of Tajikistan are investigated in this article. The content of key components of state strategy on this market, the condition of indicates of their effectiveness are studied and revealed the problems existing in these key components. The concrete proposals on the working out of the new state strategy of the labour market development in Tajikistan are suggested.

Key words: labour market, employment, state employment regulating, state strategy.

Нынешний период функционирования рынка труда в Таджикистане, сопровождающийся трансформацией общественных отношений и мировым финансовым кризисом, характеризуется некоторыми особенностями, требующими разработки и реализации адекватной государственной стратегии в этой сфере социально-экономической жизни страны. Более того, социальная и экономическая важность обеспечения занятости, особенно в условиях избыточности людских ресурсов на внутреннем рынке труда, настоятельно требует всестороннего анализа и глубокой проработки теоретических и методологических аспектов государственного регулирования занятости в целях достижения наиболее полного, эффективного и рационального использования трудовых ресурсов общества.

В период обретения независимости Республика Таджикистан (РТ) наряду со свойственными переходному периоду экономики катаклизмами столкнулась еще и с энергетическим кризисом, по-

¹ Ашуров Субхонидин Бурхонович, e-mail: s.ashurov@rambler.ru

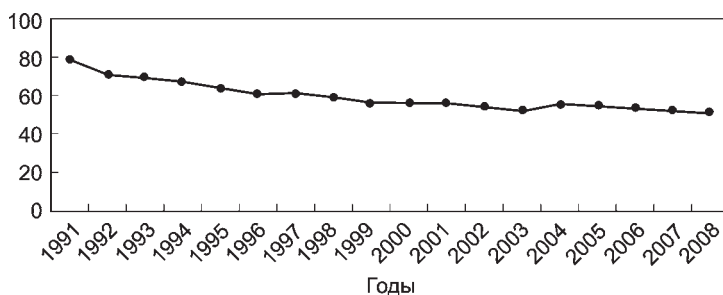
родившим впоследствии существенные ограничения для равномерного развития экономики страны. В результате этого в период с 1991 по 2008 г. при росте трудовых ресурсов на 70,6% количество занятых выросло всего на 10%, т.е. рост занятости отстал от роста трудовых ресурсов на 60,6 п.п. (таблица).

Некоторые показатели рынка труда Таджикистана (тыс. человек)

Показатели рынка труда	Годы										
	1991	1998	1999	2000	2001	2002	2004	2005	2006	2007	2008
Население	5507	6001	6127	6250	6376	6640	6780	6920	7064	7216	7314
Трудовые ресурсы	2526	3038	3125	3186	3301	3614	3777	3893	4047	4210	4310
Занятые	1971	1796	1737	1745	1829	1885	2090	2112	2137	2150	2168

Источник: данные Госкомстата Республики Таджикистан².

В результате этой тенденции уровень занятости в 2008 г. по сравнению с 1991 г. равномерно сократился на 27,7 п.п. и составил 50,3% (рисунок).



Динамика уровня занятости трудовых ресурсов Таджикистана в период 1991–2008 гг. (%)

Необходимо отметить, что в сегменте 1998–2008 гг. среднее ежегодное отставание роста занятых от роста трудовых ресурсов уменьшилось на 1,4 п.п. Так, в этот период рост занятости отстал от роста трудовых ресурсов всего на 21,2 п.п.

Тем не менее, как видно на рисунке, за период последних пяти статистически доступных лет (2004–2008 гг.) уровень занятости регулярно падает. Более того, в этом интервале трудовые ресурсы увеличились на 533,0 тыс. человек, а количество занятых — всего

² Таджикистан: 15 лет государственной независимости: Стат. сб. Душанбе, 2006; Статистический ежегодник Республики Таджикистан (официальное издание). Душанбе, 2008.

на 78,0 тыс. человек, т.е. рост занятых отстает от роста трудовых ресурсов в 6,8 раза.

Это происходит как в результате более высокого, чем позволяют возможности реальной экономики, роста трудовых ресурсов, так и в результате сокращения количества или уменьшения прироста продуктивных (занимаемых) рабочих мест.

Следовательно, предкризисное состояние рынка труда Таджикистана характеризовалось высокой напряженностью, связанной с неспособностью рынка поглощать всю рабочую силу. Мировой финансовый кризис, влияние которого на экономику Таджикистана совершенно очевидно, прежде всего поднял уровень понимания важности и приоритетности государственного регулирования вопросов рынка труда и занятости в условиях трудоизбыточности страны, а также выявил уязвимые места в государственной политике регулирования занятости и государственном управлении трудовыми ресурсами.

Следует отметить, что государственная политика по регулированию рынка труда в Таджикистане в плане содействия занятости в целом сформирована. Начиная с 1991 г. функционирует Государственная служба занятости (ГСЗ), принят основной закон о занятости, реализуется программа по содействию занятости населения, разработан и внедряется механизм сбора статистики рынка труда, действует механизм страхования от безработицы, от временной нетрудоспособности. Государственная политика Таджикистана в области занятости населения структурно в целом соответствует нормам Международной организации труда (МОТ), в частности Конвенции МОТ № 88 от 1948 г. об организации службы занятости.

В рамках реализации программы по содействию занятости населения осуществляются мероприятия по учету данных о рынке труда (вакансии, безработные и ищущие работу граждане), посредничеству на рынке труда, управлению программами адаптации к рынку труда, финансовой поддержке предпринимательской инициативы безработных путем микрофинансирования их бизнес-проектов, назначению и выплате пособия для безработных.

Сбор информации о рынке труда в условиях развития современных информационных технологий, а также повышения уровня образования населения и работодателей является одним из ключевых факторов, способствующих наиболее эффективному регулированию рынка труда. Более того, «рынок труда, как и другие рынки, функционирует наиболее эффективно и на максимально справедливой основе тогда, когда все его участники имеют возможность своевременно получать точную информацию»³. Однако в настоящее

³ *Фан Т., Хансен Э., Прайс Д.* Государственная служба занятости в условиях меняющегося рынка труда. Женева, 2001. С. 51.

время функционирующие формы официальной статистической отчетности по рынку труда и некоторые отраслевые формы отчетности ГСЗ в целом не способны как содержательно, так и организационно описать качественное состояние рынка труда. В период государственной независимости Таджикистана всего один раз в 2004 г. было проведено обследование рабочей силы (ОРС-2004), а рабочие места так ни разу не были обследованы. Более того, в настоящее время отсутствует механизм количественного учета и качественного анализа вновь создаваемых рабочих мест.

Одной из главных функций и отправной точкой в деятельности ГСЗ является оказание посреднических услуг при найме на работу. Несмотря на то что во многих странах этот вид деятельности государства становится неактуальным из-за развития информационных технологий и сети частных кадровых агентств, в Таджикистане, скорее всего, еще в течение 10 предстоящих лет посредничество при найме на работу останется приоритетом ГСЗ. Однако статус и признание важности ГСЗ как со стороны населения, так и со стороны работодателей и государства находится на достаточно низком уровне. По результатам ОРС-2004⁴, обращаемость в ГСЗ безработных очень низкая и составляет 14%. Такая же ситуация сложилась и с обращением работодателей в ГСЗ. Доля работодателей, представивших в ГСЗ информацию о существующих вакансиях, снизилась с 3% в 2001 г. до 1,33% в 2007 г.⁵

Государственное финансирование деятельности ГСЗ в период 2003—2007 гг. в среднем составляет 0,06% от ВВП, в то время как в 2007 г. этот показатель в Нидерландах составлял 5,28%, в Польше — 2,8%, в Испании — 2,44%, а в Португалии — 1,23%⁶.

Управление программами адаптации к рынку труда как одна из ключевых функций ГСЗ является актуальным в условиях трудоизбыточности страны. Адаптационные программы как государственное вмешательство в рынок труда необходимы для более легкого приспособления участников рынка к его потребностям и представляют активную часть политики государства по содействию занятости населения. Следует отметить, что существует общее согласие относительно необходимости переориентировать политику, проводимую на рынке труда, с пассивного обеспечения поддержки доходов на более активные меры, содействующие первичному и повторному трудоустройству⁷.

⁴ Аналитический доклад по проведению обследования рабочей силы в Таджикистане (июль—август, 2004 г.). Душанбе, 2005. С. 69.

⁵ Статистический ежегодник Республики Таджикистан (официальное издание). Душанбе, 2008.; Рынок труда в Республике Таджикистан: Стат. сб. Душанбе, 2009.

⁶ См.: *Фан Т., Хансен Э., Прайс Д.* Указ. соч. С. 51.

⁷ The OECD Job Study. Facts, Analysis, Strategies. P., 1994. P. 47.

Особенность и актуальность реализации адаптационных программ в Таджикистане обуславливаются, в частности тем, что из-за высокого роста трудовых ресурсов и ограниченных возможностей профессиональных школ ежегодно около 80—90 тыс. молодых людей входят на рынок труда без предварительной профессиональной подготовки. Естественно, вопрос трудоустройства этой категории граждан превращается в вопрос об их профессиональной подготовке.

Программы адаптации к рынку труда в Таджикистане содержат такие мероприятия, как профессиональная ориентация, оказание помощи в поисках работы, профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации, непосредственное создание рабочих мест и содействие самозанятости путем поддержки предпринимательских инициатив безработных и ищущих работу граждан. Однако каждое из этих мероприятий активной политики содействия занятости требует скорейшего реформирования с позиции улучшения качества предоставляемых услуг, а также разработки и реализации современных и эффективных форм подготовки и адаптации к требованиям рынка труда.

Одной из наиболее распространенных форм оказания помощи в поисках работы в деятельности ГСЗ Таджикистана является предоставление ищущим работу информации о существующих свободных рабочих местах. Предоставление информации осуществляется индивидуально при непосредственном обращении в службу занятости, а также массово путем организации ярмарок вакансий. Низкий уровень охвата вакансий службами занятости заведомо снижает эффективность такого рода услуг. Более того, до сих пор в стране не создана электронная база данных о вакансиях, не функционируют веб-страницы о вакансиях в Интернете, клубы по поиску работы и механизм индивидуального интенсивного консультирования, предусматривающий разработку и внедрение индивидуального плана поиска работы и трудоустройства.

Нынешнее состояние системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации безработных, которая составляет один из видов адаптационных программ ГСЗ и называется системой профессионального обучения взрослых, характеризуется в основном физически и морально устаревшей учебной базой, не адаптированным к потребностям рынка труда содержанием, слабым кадровым потенциалом, нерациональной организацией учебного процесса⁸.

Программа непосредственного создания рабочих мест в Таджикистане в основном состоит из мероприятий по стимулированию

⁸ См.: *Ашуров С.Б.* Проблемы и перспективы профессионально-технического развития трудовых ресурсов Таджикистана. Душанбе, 2007.

занятости путем организации общественных работ и субсидирования части заработной платы. Практика проведения таких мероприятий показывает, что они не являются достаточно эффективными. Работодатели не проявляют особого интереса к этим мероприятиям из-за непривлекательности и несовершенства механизмов их организации.

ГСЗ Таджикистана начиная с 1997 г. осуществляет микрофинансирование предпринимательских инициатив безработных в целях обеспечения их самозанятости. Практика показывает, что ГСЗ не имеет достаточной компетентности и организационного потенциала для эффективного управления подобными программами. Не проводятся соответствующие исследования конечной результативности этих программ с позиции обеспечения самозанятости. Вообще не проводятся мониторинги и обследования эффективности и результативности деятельности ГСЗ по всем ее направлениям.

Данные показывают, что нынешнее состояние экономики страны и перспективы его развития в ближайшие годы в условиях неблагоприятного политического и экономического климата региона не позволяют полностью и эффективно решить проблему обеспечения занятости рабочей силы страны без вовлечения внешнего рынка труда в этот процесс. Трудоизбыточность страны является результатом ограниченной возможности экономики «поглощать» всю рабочую силу. Иными словами, проблему обеспечения занятости населения Таджикистана невозможно представить без решения соответствующих вопросов внешней трудовой миграции (ВТМ). К сожалению, нынешняя государственная стратегия Таджикистана в области организации ВТМ пока не дает существенных результатов, а значит, она не эффективна и требует пересмотра.

Относительно вопросов государственного регулирования рынка труда в Таджикистане существует еще одна проблема — проблема ориентированности на развитие трудовых ресурсов. Статья 6 Закона Республики Таджикистан «О содействии занятости населения» в перечень принципов государственной политики в области занятости населения включает также «ориентированность системы образования на подготовку кадров в соответствии с потребностями рынка труда». Однако, как показано в работе автора, опубликованной в 2007 г.⁹, нынешняя профессиональная структура образовательных услуг ни количественно, ни качественно не учитывает текущие и перспективные потребности рынка труда и фактически является результатом рефлексивного продолжения оказания образовательных услуг на уровне конца прошлого века без соответствующего учета количественных потребностей рынка труда.

⁹ Там же.

Следовательно, реализуемая государственная стратегия на рынке труда не отвечает существующим проблемам на этом рынке даже в плане экономических и финансовых возможностей страны.

Нынешняя ситуация на рынке труда страны, состояние показателей результативности государственной стратегии на этом рынке, социальное и экономическое назначение этой стратегии настоятельно требуют скорейшей разработки и внедрения радикальной реформы, формирования основных положений преобразований в данной области. О необходимости разработки и внедрения новой государственной стратегии на рынке труда говорил президент республики Э. Рахмон в своем послании парламенту страны в 2008 г.

Государственная стратегия Таджикистана на рынке труда заведомо должна иметь долгосрочный характер, разбиваться на среднесрочные программы и состоять из пяти основных блоков с конкретными целями и задачами.

Первый блок должен обеспечить ориентированность образования и трудовых ресурсов на потребности внутреннего и внешнего рынков труда. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- обеспечить регулярное изучение текущих и перспективных потребностей в кадрах местных и региональных рынков труда по конкретным специальностям, уровням образования и квалификации. Существует ряд методик по таким исследованиям, необходимо только повысить уровень заинтересованности местных органов власти в таких исследованиях и укрепить потенциал местных органов занятости и НИИ труда. Необходимо также укрепить потенциал НИИ труда по изучению потребности внешнего рынка труда;

- принять закон о национальной квалификационной рамке (НКР), которая является зеркальным отражением качественных потребностей рынка труда в срезе конкретной специальности, конкретного уровня образования и квалификации, и разработать НКР. Кроме того, НКР является стандартом качества профессионального образования и квалификации, обеспечивает эффективность выбора профессионально-образовательного маршрута. Для внедрения НКР необходимо создать национальный центр квалификации с отраслевыми структурами;

- привести в соответствие с потребностями рынка труда профессиональную структуру и качество подготовки кадров. Укрепить учебно-программную, материально-техническую и кадровую базу профессиональных учебных заведений по востребованным рынкам труда специальностям;

- усилить профессионально ориентированную работу среди молодежи в соответствии с перспективными потребностями рынка труда.

Второй блок государственной стратегии должен быть направлен на развитие системы сбора и обработки статистики рынка труда. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- пересмотреть содержание действующих статистических форм рынка труда, разработать и внедрить другие формы, необходимые для обеспечения реальной оценки ситуации на рынке труда. Это потребует усиленного и эффективного сотрудничества государственных органов по труду и статистики, укрепления их потенциала;

- укрепить и повысить эффективность механизма сбора статистических данных о рынке труда;

- обеспечить регулярное проведение обследования рынка труда, мониторинга и оценки ключевых индикаторов рынка труда и эффективности проводимых мероприятий в рамках стратегии, что потребует, в частности укрепления потенциала НИИ труда.

Третий блок мероприятий государственной стратегии на рынке труда в целом должен способствовать созданию новых и сохранению действующих рабочих мест. Данная цель требует решения, как минимум, следующих задач:

- обеспечить эффективную реализацию генерального плана реализации Концепции создания и сохранения рабочих мест в Республике Таджикистан на 2008—2015 гг., принятого постановлением Правительства Таджикистана от 31.12.2008 № 660;

- разработать и внедрить экономические механизмы стимулирования работодателей к созданию новых и сохранению действующих рабочих мест;

- создать благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса, а также системы самозанятости путем микрофинансирования.

Четвертый раздел стратегии должен обеспечить признание внешней трудовой миграции государственным приоритетом, что приведет к необходимости решения следующих задач:

- создать мощную и работоспособную государственную структуру по управлению адаптированной и организованной миграцией рабочей силы страны за ее пределы. Данная структура должна быть в составе государственного органа по труду и занятости. Это обеспечит целостность государственной политики в области обеспечения внутренней и внешней занятости населения;

- укрепить и расширить межгосударственную договорную базу для эффективного осуществления ВТМ;

- усовершенствовать систему обучения взрослых в целях широкой реализации адаптационных программ для внешних трудовых мигрантов.

Пятая составляющая государственной стратегии на рынке труда должна быть направлена на усиление потенциала ГСЗ во всех функциональных областях ее деятельности.

Стратегическая деятельность возможна только в условиях стратегического управления. Поэтому целесообразно создание национального совета по регулированию рынка труда, призванного координировать деятельность различных структур государственного и частного сектора.

Разработка, принятие и эффективная реализация государственной стратегии на рынке труда заведомо решит множество проблем, связанных с обеспечением непрерывного роста экономики и социальной самозащиты населения путем обеспечения их продуктивной внутренней и внешней занятости и снижения бедности в стране.

Список литературы

Аналитический доклад по проведению обследования рабочей силы в Таджикистане (июль—август, 2004 г.). Душанбе, 2005.

Ашуров С.Б. Проблемы и перспективы профессионально-технического развития трудовых ресурсов Таджикистана. Душанбе, 2007.

Рынок труда в Республике Таджикистан: Стат. сб. Душанбе, 2009.

Статистический ежегодник Республики Таджикистан (официальное издание). Душанбе, 2008.

Таджикистан: 15 лет государственной независимости: Стат. сб. Душанбе, 2006.

Фан Т., Хансен Э., Прайс Д. Государственная служба занятости в условиях меняющегося рынка труда. Женева, 2001.

The OECD Job Study. Facts, Analysis, Strategies. P., 1994.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Ю.П. Липунцов¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономической информатики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

КООРДИНАЦИЯ ИНИЦИАТИВ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье показана необходимость выработки механизма реализации принципов стандартизации и регламентации проектов по совершенствованию информационного обмена в области государственного управления. Необходимые для этого меры имеют технологический и организационно-правовой характер. Среди предложенных решений выделяются практическая реализация принципов архитектурного подхода и создание организационной и технологической инфраструктуры для развития интероперабельности ведомств.

Ключевые слова: архитектура электронного государства, интероперабельность, стандартизация, технологическая инфраструктура, репозиторий, преемственность развития.

This article is justified to implement the principles of standardization and regulation in field of eGov information exchange. The set of necessary measures carries both technological and organizational-legal character. Among the offered decisions practical realization of the main architecture model through repository and development an organizational and technological infrastructure for department's interoperability is allocated.

Key words: electronic governance architecture, interoperability, standardization, technology infrastructure, repository, continuum development.

Применение информационных технологий (ИТ) в государственном управлении сейчас находится в состоянии роста. Для активного роста этой сферы существует ряд предпосылок, которые имеют как технологическую, так и институциональную основу. Среди технологических предпосылок можно выделить такие аспекты, как распространение стандартизации в методах разработки и применение архитектурного подхода в технологических решениях для государственного управления. Накоплен значительный опыт в использовании ИТ как в России, так и в ряде зарубежных государств. К институциональным факторам относится рост информационной зрелости российских граждан и бизнеса. Современный уровень

¹ Липунцов Юрий Павлович, e-mail: yuri@econ.msu.ru

развития информационных систем корпоративного сектора готов к широкой интеграции с прикладными системами государственного управления для получения сервисов в режиме онлайн. Растет степень информационной зрелости среди граждан, и значительная часть населения морально и технологически готова к получению широкого спектра государственных услуг в электронном варианте. Вместе с тем существует ряд вопросов, которые сдерживают высокие темпы роста в сфере использования технологий в государственном управлении.

Среди факторов, сдерживающих активное использование ИТ, следует выделить слабое применение принципов архитектурного подхода, призванного обеспечить согласование единой политики в области информатизации для совместной деятельности отдельных ведомств по достижению общих целей. Слабым местом остается продуктивное использование уже имеющихся информационных активов, что вызвано рядом причин организационного и правового характера.

Широкое распространение информационно-коммуникационных технологий в России по времени совпало с административной реформой. Информационные системы являются отражением деятельности организации в той ее части, которая выполняется с использованием ИТ, поэтому институциональные изменения в государственном управлении существенным образом модифицировали состав и функциональное наполнение информационных систем. Одновременно административная реформа предполагает выполнение ряда мероприятий, без которых реализация проектов в области ИТ была бы нерезультативна. Среди таких мероприятий можно выделить «инвентаризацию» функций отдельных ведомств, в ходе которой было выявлено чрезмерное пересечение полномочий федеральных органов исполнительной власти между собой и с органами исполнительной власти субъектов РФ. В отдельных случаях были выявлены факты недостаточности государственных функций, в частности в сфере общественной жизни. Все перечисленные факты находят непосредственное отражение в наполнении информационных систем государственного управления и результативности ИТ-инициатив.

Ценность проектов по разработке и развертыванию информационных систем в области государственного управления состоит не только в передаче ряда функций на исполнение информационным системам, но и в подготовительном этапе, когда производится описание содержательной деятельности ведомства и тем самым проводится некий «внутренний аудит» деятельности ведомства. В качестве подготовительного этапа на макроуровне государственного управления можно рассматривать структурно-функциональные

преобразования, связанные с разделением функций между министерствами, агентствами и службами. Несколько более сложен и объемнен вопрос с аудитом на микроуровне, в том числе на уровне оказания сервисов и выполнения отдельных административных процедур, когда необходимо корректно описать все варианты исполнения процедур с детализацией отдельных этапов. Значительной поддержкой в продвижении этого направления является деятельность по созданию и использованию административных регламентов, которые могут стать основой для электронных административных регламентов.

Создаваемые программные решения в области государственного управления помимо регламентации предполагают стандартизацию в качестве средства для последующей интеграции в информационное пространство государственного управления. Инструментом стандартизации является архитектура электронного государства.

Архитектурный подход к построению электронного государства

Деятельность совокупности органов государственного управления многопланова и разнообразна. Помимо этого существуют такие факторы, как большое количество регионов, муниципалитетов, территориальная удаленность, региональные особенности, что привносит в проекты по информатизации свои особенности. Государственное предприятие, будь то федеральное ведомство или региональное его подразделение, является встроенным в систему государственного управления и не может развиваться обособленно от своего окружения, поэтому понятие «внешняя среда» для такой организации приобретает определенную специфику, выражающуюся в том, что организация является объединенной с той частью окружения, в которой представлены другие организации государственного управления, а в некоторых случаях и бизнеса. Следовательно, разрабатывая технологическое решение, организация вынуждена считаться с состоянием окружающей среды, с которой предстоит активное взаимодействие.

Степень возможного внедрения в информационные системы партнеров напрямую связана с применением таких подходов, как архитектура электронного государства и интероперабельность. Под архитектурой электронного государства понимается совокупность моделей верхнего уровня, которые описывают принципиальные моменты деятельности организации (ведомства), и технологических решений, которые поддерживают эту деятельность. Таким образом, архитектура — это некий язык, обеспечивающий конструктивное общение руководителей организации и специали-

стов в области ИТ. С помощью этого языка описываются две предметные области: государственное управление и ИТ. Необходимость создания такого языка предопределяется тем, что два основных компонента архитектуры — деятельность организации с управленческой точки зрения и область ИТ — весьма обширны и многогранны, и, являясь специалистом в одной области, достаточно трудно самостоятельно сформировать полноценное видение в другой.

Предположим, руководству Центральной избирательной комиссии (ЦИК) для успешного проведения выборов необходимо понимать, как используемые для формирования списков избирателей технологические решения могут противостоять таким факторам, как повторное голосование по открепительным талонам? Как избежать двойного учета избирателей-студентов, которые учатся в другом регионе и могут быть зарегистрированы как по основному месту жительства, так и по месту учебы? Помимо этого нужно владеть информацией по контуру безопасности, предполагающему защиту от несанкционированного доступа к передающим каналам. Эти факторы напрямую связаны с основными функциями ЦИК по осуществлению контроля за соблюдением избирательных прав и, следовательно, предполагают осведомленность руководства ЦИК по принципиальным вопросам в области технологии.

С другой стороны — специалистам по эксплуатации и доработке программного обеспечения необходимо знать набор функциональных обязанностей и перечень полномочий, необходимых контролирующему органу для проведения выборов мероприятий. Набор функциональных обязанностей ЦИК определяется рядом федеральных законов (ФЗ “О референдуме Российской Федерации”, ФЗ “Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации”, ФЗ “О выборах Президента Российской Федерации”, ФЗ “О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации”), а также отдельными положениями и постановлениями. Для формирования целостного представления о деятельности ЦИК с точки зрения реализации и развития информационной системы целесообразно представить эту деятельность в структурном виде. Отображение деятельности, а также состава данных, циркулирующих в этой среде, является ценной информацией не только для ЦИК, но и для других государственных учреждений, заинтересованных в получении информации. Например, региональные отделы образования для прогноза своей деятельности нуждаются в данных о числе студентов и школьников на среднесрочную перспективу, а пенсионным фондам необходима аналогичная информация о численности пенсионеров. Таким образом, возникает необходимость обмена данными между информационными системами раз-

ных ведомств. Данные для отдела образования и пенсионного фонда могут быть получены из информационной системы ЦИК, если будут корректно описаны такие позиции, как состав данных, регламент доступа к ним для разных категорий пользователей, интерфейсы представления и протоколы передачи данных.

При обмене данными существуют вопросы о взаимодействии на техническом уровне, и это относится к компетенции технических специалистов. Помимо этого возникает вопрос о правильной интерпретации полученных данных. Например, если информационная система ЦИК может предоставить агрегированные данные о численности избирателей, то для правильного использования этих данных необходимо понимание правил агрегирования данных: какие данные попадают на агрегацию? как устанавливаются границы половозрастных групп? Это дает понимание того, какие данные и для каких целей могут быть использованы, в противном случае могут быть получены некорректные выводы. То есть между взаимодействующими информационными системами необходимо согласование на уровне семантики. Семантический уровень взаимодействия является более сложным по сравнению с техническим уровнем. При этом семантическое единообразие в большинстве случаев имеет отношение к организации деятельности ведомств, а не к технологическому взаимодействию систем. Для ИТ семантический уровень приобретает роль единых справочников, которыми пользуются разные информационные системы, и эти справочники должны быть общими. Примером таких справочников может быть единая система адресации.

Предположим, что система адресации, используемая для определения места прописки, имеет одно административное деление, а по избирательным округам — другое. При реализации информационной системы при сохранении двух существующих принципов деления необходимо параллельно содержать в актуальном состоянии два справочника, что, с одной стороны, влечет дополнительные затраты, а с другой — привносит элемент риска использования одного справочника вместо другого. Предположим, что будет существовать система адресов и распределение на административные районы, используемое военными комиссариатами, отличное от двух представленных. В этом случае возникает третий справочник адресации, что влечет за собой увеличение сложности корректного взаимодействия различных систем в экспоненциальной прогрессии. Поэтому для получения результативности инициатив в области ИТ государственного сектора часто необходима предварительная работа на политическом и законодательном уровнях. Все эти вопросы решаются посредством создания архитектуры электронного правительства и соответствия отдельных приложений правилам архитектуры.

В мировой практике накоплен значительный опыт по созданию и поддержанию в актуальном состоянии архитектуры электронного государства и интероперабельности ИТ-решений. Творческая переработка этого опыта с адаптацией к существующей реальности нашла свое отражение в проекте «Архитектура электронного государства», выполненного в рамках ФЦП «Электронная Россия (2002—2010 годы)»².

Архитектура электронного государства состоит из нескольких архитектурных слоев, каждый из которых отображает определенную точку зрения на деятельность органа государственной власти, осуществляющего свою деятельность с использованием технологического решения. Таких слоев шесть:

- справочная модель эффективности,
- справочная модель функций,
- справочная модель сервисных компонент,
- справочная модель данных,
- справочная техническая модель,
- справочная модель безопасности.

Модель эффективности представляет собой набор индикаторов для оценки результативности функционирования органов государственной власти (ОГВ) и информационных решений.

Модель функций определяет классификацию сфер деятельности ОГВ (функциональных областей). Здесь описываются все действия в области государственного управления, включая предоставление услуг для граждан и бизнеса.

Модель сервисных компонент представляет деятельность ОГВ как совокупность автономных процессов, в которых используются ИТ. Эта модель позволяет зафиксировать широко используемые процессы деятельности и их технологические решения для повторного использования программных приложений в различных ОГВ.

Модель данных позволяет реализовать совместное использование данных в ОГВ. В ней указываются стандарты описания данных, методы идентификации данных и режим использования данных.

Техническая модель содержит классификацию технологий, поддерживающих создание и функционирование программного обеспечения.

Модель безопасности представляет классификацию требований к защите данных, используемым в ОГВ, включая вопросы их открытости.

Каждая из этих моделей представляет собой определение терминов предметной области и их классификацию. По идеологии

² Архитектура электронного государства (репозиторий решений АЭГ), Архитектура программного обеспечения электронного государства. URL: <http://projects.economy.gov.ru> (дата обращения: 25.11.2009).

совокупность моделей каждого технологического решения должна храниться в репозитории архитектуры электронного государства. Это, во-первых, позволяет отследить соответствие отдельного технологического решения требованиям архитектуры. Во-вторых, дает возможность легко подобрать состав необходимых данных для выполнения определенных этапов деятельности государственного управления (например, сформировать массив данных для среднесрочного прогноза спроса на ячмень), а также найти необходимое технологическое решение для выполнения определенных функций (например, печать счета за предоставление услуг ЖКХ).

Проект по созданию и развитию моделей архитектуры электронного государства был выполнен в 2005 г. Для доведения его до логичного завершения необходим механизм реализации архитектурного подхода. Проекты по информатизации государственного и муниципального управления реализуются в рамках ФЦП «Электронная Россия», других межведомственных федеральных программ. Помимо этого существуют ведомственные, региональные и муниципальные проекты по информатизации. Для выстраивания единого информационного пространства необходима регламентация всех проектов, предполагающая такие обязательные этапы, как аудит на соответствие требованиям архитектуры электронного государства, а также размещение моделей решения в репозитории. Для этого необходимо отчеты по проектам переработать в документы или совокупность документов, описывающих архитектуру электронного государства России, и опубликовать их. В сформировавшейся структуре информационного пространства в области государственного управления репозиторий логично разместить в Общероссийском государственном информационном центре³, обладающем необходимой инфраструктурой.

Интероперабельность ведомств

Важным элементом результативного использования информационных ресурсов электронного государства является возможность взаимодействия между ведомствами. На сегодняшний момент накоплено значительное количество активов данных в электронном формате, результативное использование которых может дать гораздо больший эффект, чем наращивание дополнительных объемов. Достаточно часто происходит многократное дублирование информации и встраивание регулируемого информационного обмена как внутри ведомства, так и между ведомствами разных уровней, что является основным элементом интероперабельности. Под ин-

³ <http://www.ogic.ru>

тероперабельностью понимается способность ведомств и организаций государственного управления к совместной работе для реализации эффективных методов достижения общих целей путем взаимодействия систем и бизнес-процессов, которые они поддерживают, через обмен данными, информацией и знаниями⁴. При рассмотрении интероперабельности выделяется пять уровней: технический, семантический, организационный, правовой и политический.

Из названия уровней видно, что значительная часть деятельности по обеспечению интероперабельности лежит в области «нетехнологической», непосредственно не связанной с ИТ. Прямое отношение к технологиям имеет только технический уровень, где реализуется обмен сигналами для передачи данных. Начиная с семантического уровня, все большее значение приобретает деятельность административного характера. Для взаимодействия на уровне семантики необходима реализация ряда мероприятий по созданию единой системы понятий для описания информационного пространства, в рамках которого будет осуществляться обмен информацией.

Организационный уровень требует прозрачного представления деятельности и согласования отдельных ее этапов для продуктивного межведомственного обмена информацией. *Правовой* уровень интероперабельности касается регулирования информационного обмена между ведомствами, а также взаимодействия с гражданами и бизнесом. Здесь затрагиваются такие вопросы, как защита данных, приведение в соответствие правовых положений деятельности в области государственного и муниципального управления с текущим уровнем информационной поддержки, вопросы регулирования в области стандартизации и спецификации информационного обмена с акцентом на использование открытых стандартов и открытых спецификаций.

Самый верхний уровень — *политический* — предполагает формирование согласованного между партнерами информационного обмена на пути достижения общих целей. Это включает согласование направлений развития в единых временных рамках, а также координацию и синхронизацию изменений по согласованным позициям.

Опыт западных стран показывает, что для реализации продуктивного информационного обмена в области государственного управления нужна последовательность и координация всех проектов и инициатив. ИТ в данном случае выступают инструментом, который позволяет создать потенциал роста, а насколько этот по-

⁴ Draft Document as Basis for European Interoperability Framework 2.0. // IDABC Website. URL: <http://ec.europa.eu/idabc/> (дата обращения: 30.10.2009).

тенциал будет реализован, зависит от совокупности организационно-политических факторов. Поэтому необходимы административно-правовая поддержка для реализации инфраструктурных проектов, позволяющих создать базу для активного информационного взаимодействия, а также выработка механизмов, позволяющих координировать проекты в области информатизации и обеспечивать преемственность политики в области информатизации.

В рамках ФЦП «Электронная Россия (2002—2010 годы)» был осуществлен ряд проектов⁵ по созданию комплекса основных стандартов в области разработки и внедрения государственных информационных, в частности по работе с форматами, офисных файлов ISO/IEC 26300:2006 (ODF), была создана единая адресная система РФ, разработаны электронные регламенты взаимодействия федерального министерства с агентствами и службами, выполнен ряд этапов по подготовке системы персонального учета как интегрирующего звена для информационного обмена данными о физических лицах.

Но этих мероприятий недостаточно для обеспечения полноценного взаимодействия. Существенная часть деятельности в государственном управлении автоматизируется за счет внедрения технологической поддержки документооборота. На сегодня ситуация такова, что в области государственного управления используется порядка 70 видов информационных продуктов этого класса, большинство из которых не интегрируется между собой, а следовательно, и не может быть достигнут возможный эффект от технологических инициатив⁶.

Помимо технологических проблем существует вопрос единого координирующего центра, призванного реализовывать принципы архитектурного подхода и интероперабельности на практике. В дополнение к Институту архитектуры электронного государства⁷, выполняющего функции экспертного совета и информатора, должна существовать организационная единица, наделенная необходимыми административными полномочиями для реализации координационных функций в области ИТ-инициатив. Кроме этого существует проблема преемственности политики в области информатизации при смене команд в министерствах, курирующих сферу информатизации, — Министерстве связи и массовых коммуникаций и Министерстве экономического развития. Проблема возникает при передаче функций координатора этой сферы от

⁵ Единая адресная система РФ, Система персонального учета, ODF формат 2007. URL: Projects.economy.gov.ru/pms/public (дата обращения: 24.09.2008).

⁶ По материалам семинара «Потребности ИТ-подразделений в стандартах». Москва, 30 сентября 2008 г.

⁷ <http://www.iaeg.ru>

одного департамента министерства к другому, а также при смене команд при пере выборах. Проекты по информатизации в государственном управлении масштабные и долговременные, а смена приоритетов и отказ от отдельных проектов на стадии завершения должны иметь весомые и обоснованные аргументы.

Список литературы

Батоврин В.К., Зиндер Е.З. Результаты и перспективы «тихой революции» архитектуры предприятия и сервисного подхода // Мат-лы конференции «Стандарты в проектах современных информационных систем». Москва, 18—19 мая 2006 г.

Данилин А., Слюсаренко А. Архитектура и стратегия. М., 2005.

Институт архитектуры электронного государства: сайт. URL: <http://www.iaeg.ru>

Общероссийский государственный информационный центр: сайт. URL: <http://www.ogic.ru>

Электронное правительство: рекомендации по внедрению в России / Под ред. В.И. Дрожжина, Е.З. Зиндера. М., 2004.

European Interoperability Framework. URL: <http://ec.europa.eu/idabc/>

IDABC Content Interoperability Strategy September 2005. URL: <http://ec.europa.eu/idabc/>

П.А. Кирюшин¹,

аспирант кафедры экономики природопользования экономического ф-та
МГУ имени М.В. Ломоносова

ОЦЕНКА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СОЗДАНИЯ «КИОТСКИХ» ЛЕСОВ

В статье проводится анализ параметров проектов совместного осуществления, направленных на поглощение парниковых газов в лесном секторе России («киотских» лесов). Делается вывод о том, что наиболее инвестиционно привлекательной формой реализации данных проектов является создание защитных лесонасаждений на сельскохозяйственных территориях в Европейско-Уральском регионе страны. При этом для достижения высокого уровня рентабельности цена на углеродную квоту должна составлять не менее 15 долл. за тонну эквивалента CO₂, а площадь лесонасаждений — не менее 3000 га.

Ключевые слова: глобальное изменение климата, Киотский протокол, «киотские» леса, проекты совместного осуществления, лесное хозяйство.

The analysis of parameters of joint implementation projects in Russian forestry («Kyoto» forests) is given in the article. It is concluded that the most profitable types of such projects — creating forest shelter belts on farmlands in the European-Ural part of the country. Two factors are important for achieving high return: the price on emission reduction units should be no less than 15 dollars per ton of CO₂ equivalent and area of forest plantations should be at least 3000 ha.

Key words: global warming, Kyoto protocol, «kyoto» forests, joint implementation projects, forestry.

В последнее время тема глобального изменения климата становится все более актуальной. В немалой степени этому способствуют природные аномалии, количество и масштабы которых растут год от года². Наиболее известные среди них — теплые зимы, высокие летние температуры, рост числа ураганов, наводнений, засух и т.п. На сегодняшний день в качестве основной причины глобального потепления рассматривается избыточное содержание в атмосфере парниковых газов³. К ним относятся в первую очередь углекислый газ (CO₂), метан (CH₄), закись азота (N₂O) и др. Уве-

¹ Кирюшин Петр Алексеевич, тел.: + 7 (903) 681-70-68; e-mail: pkiryushin@gmail.com

² Стратегический прогноз изменений климата Российской Федерации на период до 2010—2015 гг. М., 2005.

³ Intergovernmental Panel on Climate Change Fourth Assessment Report: Climate Change 2007.

личение объема парниковых газов в атмосфере связывается с интенсивным сжиганием в течение последнего столетия нефтепродуктов, природного газа и угля.

Значительный вклад в стабилизацию климатического баланса планеты может внести не только сокращение выбросов парниковых газов, но и развитие лесного хозяйства. Это обусловлено тем, что большой объем CO_2 депонируется (поглощается) лесами в процессе их роста. По некоторым данным, к 2050 г. создание углероддепонирующих насаждений может компенсировать до 25% выбросов углекислого газа⁴.

В 2008 г. вступил в действие Киотский протокол — международное соглашение, направленное на противодействие климатическим изменениям и адаптацию к ним. В нем определены механизмы, которые позволяют финансировать проекты, улучшающие углеродный баланс в атмосфере, в том числе проекты в лесном хозяйстве. Российская Федерация является страной-участницей Киотского протокола. Деятельность по депонированию парниковых газов в лесном хозяйстве нашей страны может финансироваться в рамках проектов совместного осуществления. Их суть заключается в том, что собственники «киотских» лесов получают от уполномоченной организации сертификат на квоты (в России такой организацией является Министерство экономического развития РФ). Данный сертификат может быть продан предприятиям зарубежных стран, на которые распространяются ограничения по эмиссии парниковых газов.

Сейчас уже приняты все необходимые документы и создана соответствующая инфраструктура для начала действия проектов совместного осуществления. Однако пока их реализация не началась. Тем не менее аналогичный механизм, на основе которого можно будет обеспечить финансирование реализации проектов «киотских» лесов, по всей видимости, будет содержаться и в так называемых «посткиотских соглашениях».

Наша страна, обладая значительным потенциалом в области развития лесного хозяйства, может стать привлекательным объектом для создания проектов «киотских» лесов. По некоторым оценкам, их площадь может достигать до 30 млн га. Однако оценка перспективности их реализации требует определения ряда параметров, при которых может быть достигнут наибольший экономический эффект. В нашем исследовании была сделана попытка выявить эти параметры для России в целом, а также дать оценку эколого-экономического потенциала таких проектов.

⁴ *Rotter J., Danish K. Forest Carbon and the Kyoto Protocol's Clean Development Mechanism // J. of Forestry. 2000. 1 May. P. 38—47.*

Форма реализации

Правила Киотского протокола предполагают возможность реализации лесных проектов в различных формах. На первом этапе требуется выявить наиболее привлекательную из них. К таким формам можно отнести, во-первых, поддержку естественного восстановления лесов, которая включает мероприятия по уходу за существующими лесонасаждениями; во-вторых, содействие естественному возобновлению лесов после пожаров и иных катаклизмов природного или антропогенного характера; в-третьих, создание лесных культур при высаживании лесных массивов на ранее не занятой лесами территории.

По нашим расчетам, наибольший потенциал для России с точки зрения поглощения углекислого газа имеет создание защитных лесонасаждений. Такие лесонасаждения используются в промышленности, при строительстве автомобильных и железных дорог, а также в сельском хозяйстве. Один гектар защитных лесополос поглощает в среднем около 7 т CO_2 в год, в то время как для фонда общего лесовосстановления этот показатель составляет около 4 т CO_2 в год, а для фонда содействия естественному лесовосстановлению — приблизительно 2 т CO_2 в год. При этом наиболее перспективным направлением является реализация проектов по созданию защитных лесополос на сельскохозяйственных территориях. Это обусловлено возможностью получения сопутствующих выгод, часть из них может иметь форму дополнительных доходов. В первую очередь эти выгоды связаны с предотвращением водной и ветровой эрозии почв на сельскохозяйственных угодьях, следствием чего является заметный рост урожайности.

Другим важным аргументом в пользу реализации проектов «киотских» лесов в форме защитных лесонасаждений в сельском хозяйстве является значительный потенциал их создания на территории нашей страны. По самым оптимистичным оценкам, площадь защитных лесополос на полях России составляет не более 30% от необходимой, в то время как требуется посадить еще миллионы гектаров. Таким образом, создание защитных лесонасаждений на сельскохозяйственных территориях является не просто привлекательной формой реализации проектов «киотских» лесов в России, а имеет важное стратегическое значение для развития сельского хозяйства нашей страны.

Помимо формы реализации на доходность проекта влияют следующие параметры: продолжительность, месторасположение, стоимость квот на углекислый газ, площадь лесонасаждений. Рассмотрим их подробнее.

Продолжительность

В нашем анализе пятилетний период рассматривался как базовый срок реализации проектов «киотских» лесов. При этом нужно понимать, что период поглощения CO_2 лесонасаждениями напрямую зависит от продолжительности жизни деревьев. И в случае продления действий механизмов для финансирования «киотских» лесов в будущих соглашениях срок реализации проектов может быть увеличен. В этом случае доход от «киотских» лесов значительно возрастет.

Расположение проекта

Географическое местоположение является важным фактором, влияющим на процесс роста деревьев и соответственно на объем депонирования углекислого газа из атмосферы. В нашем исследовании использовались данные отчета Центра экологии и продуктивности лесов РАН об объемах поглощения углекислого газа различными породами деревьев, где приведены значения этих показателей для четырех макрорегионов — Европейско-Уральского, Восточно-Сибирского, Западно-Сибирского и Дальневосточного⁵.

Стоимость тонны CO_2e

Существует множество предположений относительно будущей стоимости квот на мировом углеродном рынке. Достоверно предсказать ее достаточно сложно потому, что цена тонны эквивалента углекислого газа (CO_2e) — меры измерения квот — определяется условиями индивидуального соглашения. В нашем анализе мы рассматривали ее в диапазоне от 10 до 20 долл.

Площадь

Общий объем годового поглощения углекислого газа пропорционален площади лесонасаждений. Чем она больше, тем больше можно будет получить квот и соответственно дохода. Мы проанализировали проекты на площадях от 1000 до 5000 га.

Расходы на проект в основном представлены переменными затратами на создание и поддержание лесонасаждений, зависящими от площади, а также постоянными транзакционными издержками, связанными с оценкой объема поглощенных квот, передачи (табл. 1).

⁵ Приложение к отчету о научно-исследовательской работе «Разработка моделей углеродного бюджета лесов Российской Федерации и оценка их потенциала по поглощению парниковых газов» / Отв. исп. Г.Н. Коровин. М., 2006.

**Основные параметры эколого-экономического анализа проектов
создания «киотских» лесов**

Тип проекта	Создание защитных лесонасаждений на сельскохозяйственных территориях
Регионы	Европейско-Уральский, Восточно-Сибирский, Западно-Сибирский, Дальневосточный
Площадь	500—5000 га
Продолжительность, лет	5
Затраты:	
переменные, долл./га	300
постоянные, долл.	282 000
Ставка дисконта, %	10
Цена CO ₂ , долл./т	от 10 до 20

Для оценки экономической эффективности проектов использовался коэффициент чистой текущей стоимости (Net Present Value — NPV) и индекс доходности (Profitability Index — PI). При расчете NPV рассчитывалась дисконтированная величина чистого приведенного денежного потока по отношению к дисконтированным затратам на проект. Для вычисления показателя индекса доходности (ИД) была использована дисконтированная величина чистого приведенного денежного потока по отношению к дисконтированным затратам на проект. В качестве коэффициента дисконтирования была взята 10%-ная ставка.

Для сравнения данных доходности от реализации проектов рассматривалась возможность альтернативных вложений. В качестве объекта таких инвестиций был избран вклад на банковский депозит под 13,5% годовых. Для проведения сравнительного анализа по этому вкладу был рассчитан ИД, значение которого составило 0,51.

По результатам анализа доходности все проекты были сгруппированы в три категории. В первую вошли те из них, ИД которых менее нуля. Такие проекты не являются инвестиционно привлекательными, так как даже в случае полной реализации доходы не будут покрывать затраты. У проектов второй категории значения ИД находятся в пределах от нуля до 0,51. Проекты, у которых значение ИД превышает данный показатель, рассматривались нами как наиболее доходные. Полученные результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Значения ИД для проектов создания «киотских» лесов на сельскохозяйственных территориях при различных параметрах

Европейско-Уральский регион					Восточно-Сибирский регион				
	долл. / т CO ₂ e					долл. / т CO ₂ e			
S (ha)	10	13	17	20	S(ha)	10	13	17	20
500	-0,66	-0,55	-0,41	-0,31	500	-0,7	-0,61	-0,48	-0,39
1000	-0,49	-0,33	-0,13	0,02	1000	-0,55	-0,41	-0,23	-0,1
1500	-0,39	-0,21	0,04	0,22	1500	-0,46	-0,3	-0,09	0,07
2000	-0,32	-0,12	0,15	0,35	2000	-0,41	-0,23	0,01	0,19
3000	-0,24	-0,02	0,28	0,51	3000	-0,33	-0,13	0,13	0,33
5000	-0,16	0,09	0,42	0,67	5000	-0,26	-0,04	0,25	0,47
Западно-Сибирский регион					Дальневосточный регион				
	долл. / т CO ₂ e					долл. / т CO ₂ e			
S (ha)	10	13	17	20	S(ha)	10	13	17	20
500	-0,67	-0,57	-0,43	-0,33	500	-0,68	-0,58	-0,45	-0,36
1000	-0,51	-0,36	-0,16	-0,01	1000	-0,52	-0,38	-0,19	-0,05
1500	-0,41	-0,23	0	0,18	1500	-0,43	-0,26	-0,03	0,14
2000	-0,35	-0,15	0,11	0,31	2000	-0,37	-0,18	0,07	0,26
3000	-0,27	-0,05	0,24	0,46	3000	-0,29	-0,08	0,2	0,41
5000	-0,19	0,05	0,37	0,62	5000	-0,22	0,01	0,33	0,56
	Проекты, не приносящие прибыль								
	Проекты средней прибыльности								
	Высокоприбыльные проекты								

Выводы

На основе полученных нами данных было определено, что наибольшая экономическая эффективность пятилетних проектов по созданию защитных лесонасаждений может быть достигнута в Европейско-Уральском регионе России. Дисконтированный доход

с одного гектара лесонасаждений при цене 10 долл./т CO_2e в этом регионе за пять лет составит 392 долл. Следующими по эффективности будут проекты, осуществляемые в Западно-Сибирском и Дальневосточном регионах России. При той же цене квот на углекислый газ дисконтированный доход там составит соответственно 379 и 366 долл. с гектара. Несколько хуже доходность в Восточно-Сибирском регионе — 345 долл./га.

По результатам исследования параметров реализации было определено, что создание пятилетних проектов может быть рентабельным при ценах эквивалента углекислого газа более 15 долл./ CO_2e . При этом нормальный уровень рентабельности может быть достигнут при осуществлении проектов в значительных масштабах — более 3000 га. При максимальных параметрах — 20 долл./т CO_2e и масштабах не менее 5000 га — возможно создание коммерчески привлекательных проектов. В этом случае NPV проекта будет составлять 837 тыс. долл. для Восточно-Сибирского региона и 1193 тыс. долл. для Европейско-Уральского. Необходимо отметить, что в случае увеличения срока реализации проектов «киотских» лесов NPV проекта значительно вырастает. Это обусловлено тем, что сопутствующие расходы по проекту (контроль, уход за лесонасаждениями и т.п.) составляют не более 20% от первоначальных затрат. При этом объемы поглощения углекислого газа лесонасаждениями растут.

Существенной статьёй в доходной части проекта может стать повышение урожайности на сельскохозяйственных угодьях за счет предотвращения эрозии почв вследствие высаживания защитных лесополос. При стоимости урожая с одного гектара 130 долл. в год, доход от повышения урожайности с учетом 10%-ной ставки дисконта для пятилетнего проекта составит 277 долл. с гектара⁶. Это может стать весомой выгодой в случае отнесения его в пользу инвестора.

Заключение

Россия может оказаться одним из лидеров в сфере организации инвестирования в проекты «киотских» лесов. Существуют условия, чтобы это стало реальностью уже в ближайшее время. Однако достижение значимых результатов в области создания проектов «киотских» лесов невозможно без активной поддержки государственных структур. Только в этом случае может быть создана соответствующая инфраструктура, позволяющая аккумулировать зна-

⁶ Расчеты основываются на данных о повышении урожайности. Источник: *Котлярова О.Г., Котлярова Е.Г. Лесомелиорация в ландшафтных системах земледелия // Агрлесомелиорация: проблемы, пути их решения, перспективы. Волгоград, 2001. С. 237.*

чительные финансовые ресурсы и привлечь бизнес в эту сферу. Важно отметить, что создание таких условий лежит в сфере государственных интересов, так как способствует развитию новых экономических механизмов, стимулирует инновационное развитие экономики, помогает решению важных эколого-экономических проблем. Реализация проектов «киотских» лесов будет способствовать притоку зарубежных инвестиций в Россию, повышению социальной ответственности отечественного бизнеса, улучшению рейтинга нашей страны на мировой арене.

Список литературы

Котлярова О.Г., Котлярова Е.Г. Лесомелиорация в ландшафтных системах земледелия // Агрлесомелиорация: проблемы, пути их решения, перспективы. Волгоград, 2001.

Приложение к отчету о научно-исследовательской работе «Разработка моделей углеродного бюджета лесов Российской Федерации и оценка их потенциала по поглощению парниковых газов» / Отв. исп. Г.Н. Коровин. М., 2006.

Стратегический прогноз изменений климата Российской Федерации на период до 2010—2015 гг. М., 2005.

Intergovernmental Panel on Climate Change Fourth Assessment Report: Climate Change 2007.

Rotter J., Danish K. Forest Carbon and the Kyoto Protocol's Clean Development Mechanism // J. of Forestry. 2000. 1 May.

С.С. Сидакова¹,

аспирант 2-го года обучения Российской академии государственной службы при Президенте РФ

ЗНАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЕ ИННОВАЦИЙ

Стремительное развитие технологий, нарастающая с каждым днем конкуренция в области инноваций и как следствие сокращение их жизненного цикла заставляют искать новые пути управления компаниями, и в частности новые стратегии инновационного развития. Фирмы, стремясь получить дополнительные выгоды и преимущества, раздвигают свои границы и заимствуют знания извне. В процессе создания инноваций стали участвовать потребители, объединяясь в сообщества. Расширяются рынки знаний, своеобразные инновационные сети, где идеи могут быть проданы как товар.

Ключевые слова: знания, исследования и разработки, открытые инновации, краудсорсинг.

Challenges like onrush of technology, increasing competition in the field of innovation, makes companies rethinking the ways they generate innovations. Firms shift their boundaries and use external ideas and technologies to create business value. Changes in society have led to an increased mobility of consumers in innovation processes. Knowledge markets became a place there ideas and technologies can be sold like goods.

Key words: knowledge, research & development, open innovations, crowd-sourcing.

Развитие экономики сегодня все больше зависит от качества человеческого капитала, состояния национальной инновационной системы, а также от степени использования высоких технологий в производстве. С каждым годом удельный вес наукоемких, высокотехнологичных товаров и услуг в общем объеме мирового валового продукта стремительно растет. Вновь созданная стоимость определяется уже не столько физическими, сколько интеллектуальными ресурсами, знаниями, заложенными в новых продуктах, услугах и формах взаимодействия с потребителями.

Роль знания в экономическом развитии отмечалась в разные периоды времени различными учеными. Еще А. Смит подчеркивал значение профессий, связанных с производством экономически полезного знания². Известен также тезис К. Маркса о превращении

¹ Сидакова Саида Станиславовна, +7(903)544-21-62; e-mail: saida790@rambler.ru

² См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I—III. М., 1993.

науки в непосредственную производительную силу общества. Именно он впервые выявил зависимость «созидания действительного богатства... от общего уровня науки и от прогресса техники и применения этой науки к производству»³. А. Маршалл в свою очередь рассматривал знания как необходимый фактор осуществления предпринимательской деятельности, обеспечивающей ускорение изменений, «конструктивно созревающих в обществе»⁴. В более поздних исследованиях таких авторов, как И. Нонака и Х. Такеучи⁵, Т. Дэвенпорт и Л. Прусак⁶, К. Вииг⁷ и Т. Стюарт⁸, утверждается, что знания как главные источники устойчивых конкурентных преимуществ фирм играют огромную роль в постиндустриальном обществе.

Экономика, основанная на знаниях, — это экономика, создающая, распространяющая и использующая знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности. Это экономика, которая широко использует знания в разнообразных формах, при этом знания обогащают все отрасли, все секторы и всех участников экономических процессов⁹.

Однако на данном временном этапе инновационная экономика, основанная на знаниях, характерна далеко не для всех стран. В частности, в России еще преобладает экспортно-сырьевой тип экономики, что сдерживает экономическое развитие в долгосрочной перспективе и ведет к отставанию нашей страны от мировых лидеров. Именно поэтому в последнее время национальная политика направлена на реализацию стратегии инновационного развития и перехода к экономике, основанной на знаниях. В соответствии с данной стратегической задачей Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации была разработана и представлена Концепция долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года. Данная концепция предполагает создание и активизацию новых факторов экономического роста, таких, как ускоренное распространение новых технологий в экономике, развитие высокотехнологичных производств и совершенствование институциональной среды. Но все же главным условием реализа-

³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. II. С. 213—214.

⁴ Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. М., 1993. Т. 1. С. 382—384.

⁵ См.: Нонака И., Такеучи Х. Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Пер. с англ. М., 2003.

⁶ Davenport T.H., Prusak L. Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know. Boston, 1998.

⁷ Wiig K. Knowledge Management. Arlington, 1993.

⁸ Stuart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. L., 1997.

⁹ См.: Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал: Учебник. М., 2008.

ции данного сценария является формирование в стране благоприятных условий в различных сферах экономики и общества для развития человеческого потенциала России и тем самым повышения конкурентоспособности человеческого капитала как ключевого фактора инновационного развития.

В докладе «Инновационное развитие — основа модернизации экономики России», опубликованном в 2008 г., обобщена статистика инновационной активности в межстрановом сопоставлении, проанализированы меры и инструменты господдержки (федеральные целевые программы, фонды, госкорпорации и т.д.)¹⁰.

В докладе отмечается, что, несмотря на реализуемый инновационный сценарий экономического развития, все еще сохраняется неоправданно низкий уровень инновационной активности. В соответствии с приведенными данными инновации внедряют лишь 9,4% российских предприятий (в области производства летательных и космических аппаратов — 34,3%)¹¹. За период 1995—2006 гг. наблюдалось заметное снижение числа организаций, занимающихся исследованиями и разработками, с некоторой корректировкой в 2007 г. (рис. 1), что в перспективе может привести к дальнейшему замедлению инновационной активности¹².

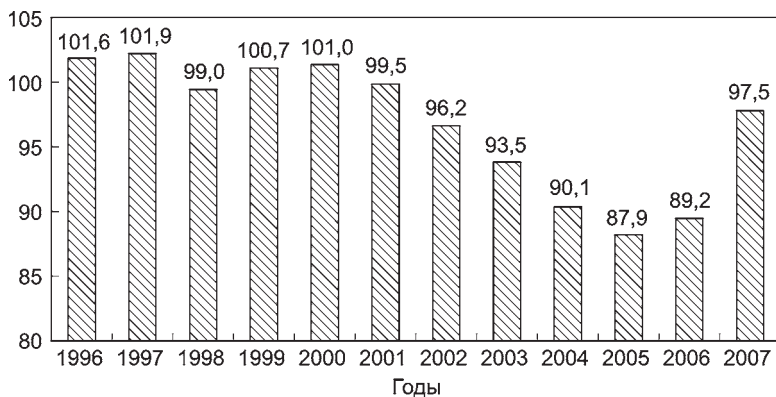


Рис. 1. Динамика числа организаций, выполняющих исследования и разработки, % (1995 год — 100%)

Те же организации, которые занимаются инновационной деятельностью, все же вкладывают значительно меньше средств в научную деятельность и разработку технологий по сравнению с кон-

¹⁰ Инновационное развитие — основа модернизации экономики России: Нац. докл. М., 2008.

¹¹ Там же.

¹² Индикаторы инновационной деятельности: 2009: Стат. сб. М., 2009.

курентами в развитых и многих развивающихся странах. За период 1995—2006 г. ежегодные затраты на инновации удвоились, в то время как объемы инновационной продукции возросли лишь на 49%. Большинство инноваций приходится на долю крупных предприятий, интегрированных в холдинги, а также на небольшие по размеру высокотехнологичные компании. Доля произведенной ими инновационной продукции в общем объеме товаров, работ и услуг в 2007 г. составила лишь 5,5%, что сопоставимо с уровнем таких государств, как Чехия и Португалия.

Статистика последних лет наглядно демонстрирует увеличение масштабов финансирования исследований и разработок (далее — ИиР) в большинстве стран (рис. 2)¹³. В то же время в России наблюдается все еще достаточно низкий уровень затрат на ИиР (табл. 1)¹⁴.

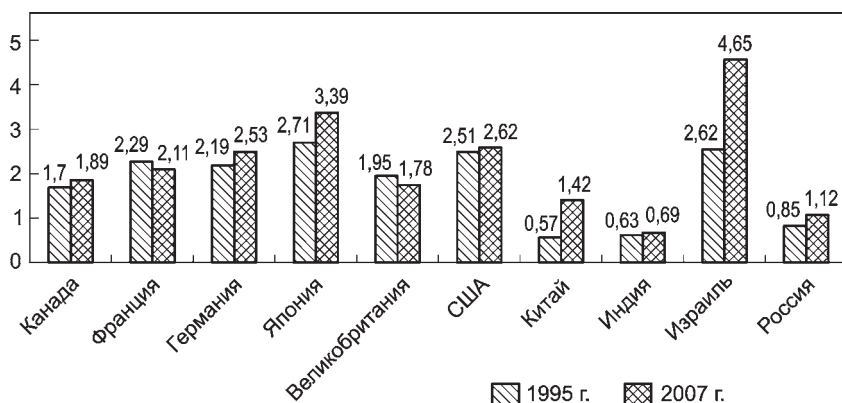


Рис. 2. Внутренние затраты на исследования и разработки по странам (% к ВВП за 1995 и 2007 гг.)

Таблица 1

Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования

Затраты на ИиР	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Все затраты (млн руб.), в том числе по источникам финансирования:	230 785,2	288 805,2	371 080,3	431 073,2
1) средства бюджета (млн руб.)	140 463,8	173 482,4	228 449,2	272 098,8
к расходам федерального бюджета (%)	2,19	2,27	2,22	2,14

¹³ Main Science and Technology Indicators. OECD Publishing, 2010; Индикаторы науки: 2009: Стат. сб. М., 2009. С. 312—314.

¹⁴ Российский статистический ежегодник. М., 2009.

Затраты на ИиР	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
к валовому внутреннему продукту (%)	0,36	0,36	0,40	0,39
2) собственные средства научных организаций (млн руб.)	20 743,8	25 599,2	30 555,8	35 855,1
3) средства внебюджетных фондов (млн руб.)	4048,3	4752,2	6649,6	6343,7
4) средства организаций предпринимательского сектора (млн руб.)	47 759,8	56 939,9	77 491,6	89 959,7
5) средства высших учебных заведений (млн руб.)	181,2	592,1	890,0	518,1
6) средства частных некоммерческих организаций (млн руб.)	60,4	239,0	248,3	674,9
7) средства иностранных источников (млн руб.)	17 528,0	27 200,5	26 795,8	25 622,8

Ключевую роль в инновационном развитии играет внутрифирменная наука, интегрированная в реальный сектор экономики. Например, в таких странах, как Великобритания, Франция и Германия, исследования и разработки, финансируемые за счет компаний, в общей сумме затрат на науку составляют долю, равную 62—70%, в США — 70%, Китае — 71%, Швеции, Японии и Израиле — 75—77%, в России этот показатель составляет 64%¹⁵.

Следует отметить, что стремительное развитие технологий, нарастающая с каждым днем конкуренция в области инноваций и как следствие повышение связанных с этим рисков приводят к необходимости искать новые стратегии инновационного развития. Все чаще возникают ситуации, когда экономически нецелесообразно осуществлять инновации в силу того, что в рамках отдельной организации слишком дорого добывать и поддерживать все необходимые знания о технологиях и новых рынках. Прежняя модель, когда инновации считались линейным, последовательным процессом (изобретение — разработка — применение), становится все более непродуктивной¹⁶. Например, в такой наукоемкой отрасли, как фармацевтика, затраты на исследования, разработку и тестирование новых лекарств за период с 1995 по 2002 г. почти удвоились, составив 32 млрд долл.¹⁷ При этом сократился с 20 до 10 лет срок патента, в течение которого компания владеет монополией

¹⁵ Индикаторы науки: 2009: Стат. сб. М., 2009. С. 312—314.

¹⁶ Open Innovation: Researching a New Paradigm / Ed. by H. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West. Oxford, 2006.

¹⁷ См.: Лидбитер Ч. Мы — думаем: массовые инновации, немассовое производство / Пер. с англ. А.В. Захарова. М., 2009. С. 103.

на производство нового лекарства, что естественно приводит к снижению гарантированных доходов от инноваций.

Именно поэтому многие компании на сегодняшний день начали использовать практику открытых инноваций (табл. 2)¹⁸. По сути инновационный цикл разворачивается уже не только внутри какой-либо отдельной компании, но и в рамках межкорпоративных инновационных взаимосвязей. Ряд крупных компаний, подобных ИВМ, выступают сегодня инициаторами создания сетей знания, привлекая к участию в них университеты, независимые лаборатории, государственные научные учреждения и т.д., а сами становятся их центральным звеном¹⁹.

Таблица 2

Использование открытых инноваций

Виды инновационных компаний	%
Доля инновационных компаний, осуществляющих деятельность в области открытых инноваций	42
Доля инновационных компаний, осуществляющих разработку исследования и разработки собственными силами	49
Доля инновационных компаний, финансирующих выполнение исследований и разработок сторонними организациями	21
Доля инновационных компаний, осуществляющих приобретение знаний в других формах (лицензии, патенты и т.д.)	24

Новая парадигма в управлении инновациями, впервые предложенная Г. Чесбро, профессором Калифорнийского университета, основывается на необходимости компаний открывать инновационные процессы, с тем чтобы, используя как внутрифирменные, так и заимствованные знания и технологии, получать дополнительные выгоды и преимущества²⁰. Г. Чесбро определяет открытые инновации как «использование внутренних и внешних потоков знания в целях ускорения инновационных процессов и расширения рынков для передачи инноваций»²¹. Такой подход к созданию инноваций связан со следующими причинами:

— организация не имеет возможности развивать и поддерживать в своей структуре все необходимые компетенции, поэтому привлекаются внешние специалисты;

¹⁸ См.: *Гроссфелд Т., Роланд Т.* Логика открытых инноваций: создание стоимости путем объединения сетей и знаний // Форсайт. 2008. № 1 (5). С. 24—29.

¹⁹ Инновационное развитие — основа модернизации экономики России: Нац. докл. М., 2008.

²⁰ *Chesbrough H.W.* Open Innovation: the New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston, 2003.

²¹ *Chesbrough H.W.* New Puzzles and New Findings. In book: Open Innovation: Researching a New Paradigm / Ed. by H.W. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West. Oxford, 2006. P. 1.

— внешние исследования и разработки могут создать дополнительную стоимость для компании;

— идеи и разработки необязательно должны быть внутрифирменными, чтобы быть прибыльными;

— компании должны капитализировать собственную интеллектуальную собственность, а для этого зачастую необходим интеллектуальный капитал других организаций.

Существуют различные способы осуществления открытых инноваций: межотраслевые альянсы, сотрудничество поставщиков и потребителей, венчурные инвестиции, совместные предприятия, научно-производственная кооперация. В целом открытый процесс создания инноваций может проходить в трех направлениях²²:

1) *привлечение знаний*. Компании могут пополнять свою базу знаний из внешней среды путем интеграции с научно-исследовательскими институтами, поставщиками, потребителями, а также конкурентами;

2) *передача знаний*. Связана с привнесением новых идей и технологий на рынок в целях получения инноваций и прибыли;

3) *двустороннее сотрудничество*. Может проходить в рамках совместной инновационной деятельности между различными участниками, где принципиальным аспектом является именно обмен знаниями.

Такого рода модели открытых инноваций используются, как правило, компаниями, которые получают выгоды и преимущества от сотрудничества в процессе создания новых видов продукции, работ и услуг. Однако сейчас не только компании, но и клиенты могут являться инициаторами инновационных процессов²³.

С распространением Интернета, распределенной работы и доступных знаний свое развитие получили самовоспроизводящиеся и самовоссоздающиеся системы. В таких случаях нет заранее созданных корпораций, нанимающих и координирующих работников, скорее присутствует самоорганизующаяся группа людей, которая и составляет корпорацию. Эти люди участвуют в решении общей задачи и расходятся, когда задача решена. Задачи централизованно не назначаются, не расписываются и не координируются. Они автономно выполняются независимыми подрядчиками и специалистами в определенной области, объединившимися для формирования и воссоздания сетей, которые позволят им производить и продавать товары и услуги.

²² Enkel E., Gassman O., Chesbrough H. Open R&D and Open Innovation: Exploring the Phenomenon // R&D Management. 2009. Vol. 39. N. 4. P. 311—316.

²³ Hippel E. von. Democratizing Innovation. Cambridge, 2006.

Примером работы такой самоорганизующейся группы людей может служить развитие операционной компьютерной системы «Linux». С момента размещения в глобальной Сети финским студентом-программистом Л. Торвальдсом в 1991 г. ядра программного обеспечения для открытого доступа в целях ее доработки для нужд каждого потребителя, она вызвала небывалый интерес со стороны многих людей. «Linux» стала результатом творения тысячи людей во всем мире, которые, безвозмездно обмениваясь друг с другом идеями и разработками, доработали и усовершенствовали программный продукт. В течение 3 лет это неформальное сообщество, работающее без менеджеров и связанное Интернетом, превратило операционную систему «Linux» в одну из самых лучших версий «UNIX».

Другим примером может служить развитие такого ресурса, как «Википедия». Эта онлайн-энциклопедия создана в результате совместного творчества ее многомиллионной аудитории на принципах открытости и децентрализации. Любой человек при желании может опубликовать информацию на страницах энциклопедии, а контроль над достоверностью информации осуществляется другими пользователями, которые могут ее редактировать.

Эти и другие феномены современного общества получили название краудсорсинга. Впервые понятие «краудсорсинг» использовал Дж. Шуровьески для описания нового, пока еще малоизученного явления²⁴. Фундаментальная идея его исследования состояла в том, что коллективный интеллект большой группы людей способен привнести больше идей и знаний. Краудсорсинг появляется, когда сообщество людей с разными точками зрения, умениями и ноу-хау объединяет свои идеи, чтобы создать что-то новое. Данное явление обусловлено несколькими факторами:

— социальной и психологической природой людей, которые ищут возможности принять участие и внести свой вклад, поделиться своей информацией, взглядом или мнением. Люди хотят участвовать, делиться, сотрудничать с такими же, как они, чтобы создать что-то новое;

— развитие Всемирной информационной сети сломало барьеры, которые когда-то разделяли страны, отделяли любителей от профессионалов, и предоставило всем равные возможности. Краудсорсинг уже является причиной того, что деньги перетекают из развитых стран в развивающиеся с их достаточно квалифицированными, но недооцененными кадрами;

²⁴ *Surowiecki J. The Wisdom of Crowds: Why the Many Are Smarter Than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business, Economies, Societies and Nations. L., 2005.*

— высокая себестоимость и ускорение инновационных процессов побудили многие компании прибегнуть к новым формам генерации знаний. Компании используют краудсорсинг, чтобы предугадать способ решения проблемы или найти новое конкурентное преимущество для компании.

Иллюстрацией краудсорсинга служат компании, которые называются «брокеры знаний» (далее — брокер). Они связывают посредством Интернета потенциальных производителей (далее — исполнитель) и потребителей (далее — заказчик) инновационных решений. Такие организации, как «InnoCentive», «InnoGet» и т.д., предоставляют среду и условия для сотрудничества участников процессов создания инноваций. «InnoCentive», основанная в 2001 г. всемирно известной фармацевтической компанией «Eli Lilly», объединила бизнес с академическими институтами и общественными некоммерческими организациями, создав тем самым открытый виртуальный мировой рынок инноваций. На одноименном интернет-сайте потенциальные создатели инноваций в лице либо отдельных ученых, изобретателей и просто креативных личностей, либо различных исследовательских лабораторий и институтов, объединяются в сообщества по интересам, которые решают поставленные задачи и создают инновации, имея возможность предложить их покупателю. Принципы взаимодействия сторон процесса можно представить в двух направлениях (рис. 3, 4):

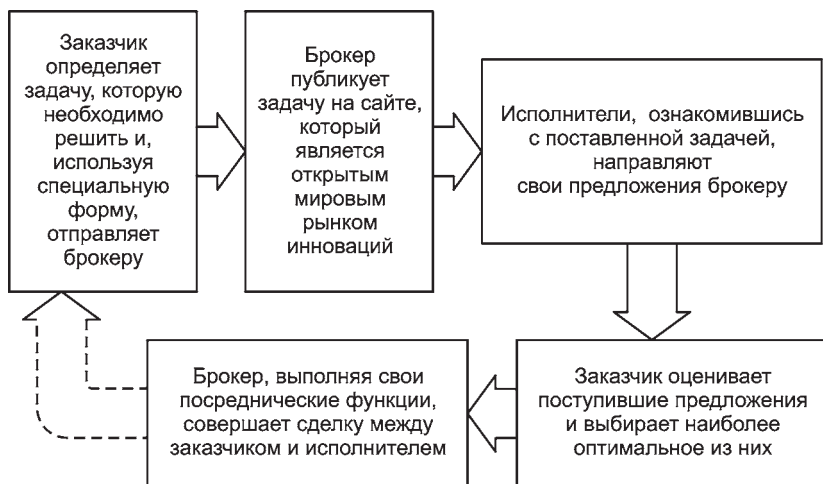


Рис. 3. Процесс постановки и решения задачи

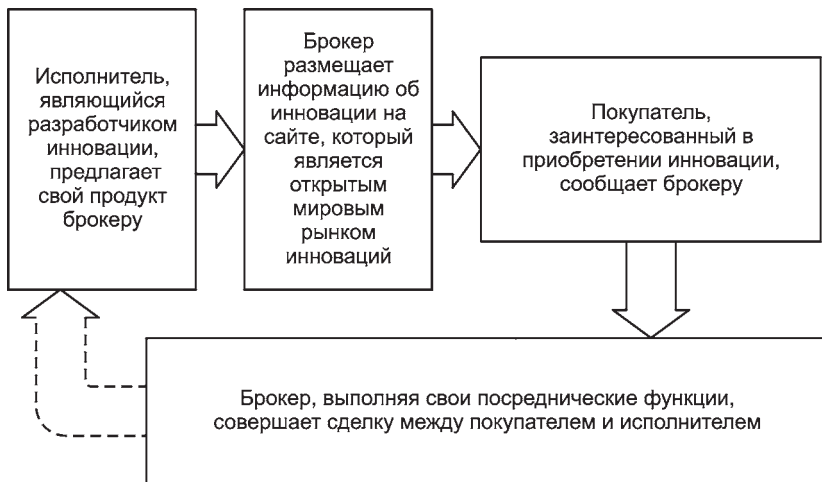


Рис. 4. Процесс предложения инноваций

Крупные компании, такие как «Procter&Gamble», пользуются услугами «InnoCentive» в тех случаях, когда их внутренние службы не справляются с поставленными вопросами, и любой участник сообщества или группа участников может взяться за их решение. Как показывает статистика, 30% тех задач, которые не могли быть решены за счет внутрифирменных ресурсов, были решены членами сообщества «InnoCentive»²⁵.

Краудсорсинг — это одна из новых реалий экономической жизни, которая постепенно меняет мир, порождая новые формы сотрудничества между производителями и потребителями. Как в свое время утверждал Э. Тоффлер, люди не хотят пассивного потребления, вместо этого сегодня они начинают участвовать в создании и развитии инноваций.

Общество движется от экономики массового производства к инновационной экономике, где главным ресурсом будут являться именно знания. И здесь среди первоочередных задач следует назвать не только создание благоприятного инновационного климата в стране и установление экономического и институционального режима, позволяющего эффективно использовать интеллектуальные ресурсы, но и развитие прикладной науки, которая бы превращала теоретические разработки в опытные образцы и позволяла выводить их на рынок через массовое производство, а также построение действенной системы управления знаниями в организациях, стимулирующих их инновационную активность.

²⁵ Lakhani K., Jeppesen L.B. Getting Unusual Suspects to Solve R&D Puzzles // Harvard Business Review. 2007. Vol. 85. N. 5. P. 30—32.

Список литературы

Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал: Учебник. М., 2008.

Гросфелд Т., Роланд Т. Логика открытых инноваций: создание стоимости путем объединения сетей и знаний // Форсайт. 2008. № 1 (5).

Индикаторы инновационной деятельности: 2009: Стат. сб. М., 2009.

Индикаторы науки: 2009: Стат. сб. М., 2009.

Инновационное развитие — основа модернизации экономики России: Нац. докл. М., 2008.

Лебедева Н.М., Ясин Е.Г. Культура и инновации // Форсайт. 2009. № 2 (10).

Лидбитер Ч. Мы — думаем: массовые инновации, немассовое производство / Пер. с англ. А.В. Захарова. М., 2009.

Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. II.

Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. Т. 1. М., 1993.

Нонака И., Takeuchi X. Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Пер. с англ. М., 2003.

Российский статистический ежегодник. М., 2009.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I—III. М., 1993.

Chesbrough H.W. Open Innovation: the New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston, 2003.

Chesbrough H.W. New Puzzles and New Findings: In Open Innovation: Researching a New Paradigm / Ed. by H.W. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West. Oxford, 2006.

Davenport T.H., Prusak L. Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know. Boston, 1998.

Enkel E., Gassman O., Chesbrough H. Open R&D and Open Innovation: Exploring the Phenomenon // R&D Management. 2009. Vol. 39. N 4.

Hippel E. von. Democratizing Innovation. Cambridge, 2006.

Lakhani K., Jeppesen L.B. Getting Unusual Suspects to Solve R&D Puzzles // Harvard Business Review. 2007. Vol. 85. N. 5.

Main Science and Technology Indicators. OECD Publishing, 2010.

Open Innovation: Researching a New Paradigm / Ed. by H. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West. Oxford, 2006.

Stuart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. L., 1997.

Surowiecki J. The Wisdom of Crowds: Why the Many Are Smarter Than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business, Economies, Societies and Nations. L., 2005.

Wiig K. Knowledge Management. Arlington, 1993.

Р.А. Мусаев¹,

докт. экон. наук, профессор кафедры макроэкономического регулирования и планирования экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

С.А. Волков²,

аспирант кафедры макроэкономического регулирования и планирования экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ФОРМИРОВАНИЕ СУВЕРЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ

В представленной статье авторами обоснована необходимость формирования суверенной банковской системы России, включающей как федеральные банки, так и банки регионального уровня. Рассматриваются дифференцированный риск-ориентированный надзор, развитие системы рефинансирования и антимонопольная политика как ключевые механизмы, позволяющие выстроить такую систему.

Ключевые слова: государственная политика, суверенитет, модели финансового рынка, банковская система, денежно-кредитная политика, дифференцированное регулирование, риск-ориентированный надзор, доступность финансовых услуг, региональные банки.

The article justifies the need to build a sovereign banking system in Russia, including both federal and regional banks. The authors consider differential risk-focused supervision, the development of refinancing, antitrust policy as the key mechanisms to create such a system.

Key words: public policy, sovereignty, banking system, monetary and credit policy, differential regulation, risk-focused supervision, the availability of financial services, regional banks.

Выбор между англосаксонской и континентальной моделями финансового рынка при определении приоритетов государственной политики

Англосаксонская модель финансового рынка предъявляет более высокие требования к качеству рыночных институтов и инструментов регулирования рынков, а также к циркулирующей рыночной информации и способности экономических агентов к ее восприятию. Очевидно, что в России — стране с длительной историей планового хозяйствования — создание условий для эффективного функционирования такой модели займет длительное время. В по-

¹ Мусаев Расул Абдуллаевич, тел.: + 7 (495) 939-28-08; e-mail: rasmous@mail.ru

² Волков Станислав Александрович, тел.: +7 (495) 657-22-42; e-mail: volkov@raex-pert.ru

следние 20 лет в России были предприняты меры для формирования соответствующих институтов, однако фондовый рынок пока не играет существенной роли в трансформации сбережений в инвестиции.

«В результате в России не сформировалась ни экономика банковского кредита, ни экономика финансовых рынков: была создана ненасыщенная “вялая” финансовая структура»³.

Формирование в России конкурентоспособного самостоятельного финансового центра — ключевая цель одобренной Правительством РФ в конце 2008 г. Стратегии развития финансового рынка на период до 2020 года (далее Стратегия). Согласно этому документу, «в ближайшее десятилетие немногочисленные национальные финансовые рынки будут либо приобретать форму мировых финансовых центров, либо входить в зону влияния уже существующих глобальных центров. Поэтому наличие самостоятельного финансового центра в той или иной стране станет одним из важнейших признаков конкурентоспособности экономик таких стран, роста их влияния в мире, обязательным условием их экономического, а значит, и политического суверенитета»⁴.

Следует различать создание суверенной банковской системы и формирование в России самостоятельного финансового центра. Хотя меры по созданию суверенной банковской системы отчасти совпадают с задачами, решение которых необходимо для формировании в России финансового центра, фактически речь идет о двух разных моделях финансового рынка — англосаксонской (фондовой) и континентальной (банковской).

По нашему мнению, в настоящее время континентальная модель финансового рынка в большей степени соответствует состоянию институциональной среды в России, чем фондовая. В частности, для России характерны низкая прозрачность предприятий реального сектора, высокие коррупционные риски, провалы в регулировании, низкий уровень финансовой грамотности населения. О непонимании и (или) неприятии фондовой модели российскими гражданами красноречиво свидетельствует высокая доля «молчунов» (более 85% на 01.07.09⁵) среди тех, кто имел право перевести

³ Говтвань О.Д. Методология и опыт прогнозирования российской денежно-банковской системы. М., 2009. С. 56.

⁴ Стратегия развития финансового рынка на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р).

⁵ Пассивность населения вынудила Правительство РФ принять Федеральный закон от 18.07.2009 № 182-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О негосударственных пенсионных фондах” и Федеральный закон “Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации”» (принят ГД ФС РФ 03.07.2009). Закон предусматривает направление пенсионных накоплений граждан, не подавших заявление о переводе средств («молчунов»), в «расширенный» инвестиционный портфель.

свои пенсионные накопления из государственной управляющей компании (Внешэкономбанк) в частную управляющую компанию (УК) или в негосударственный пенсионный фонд (НПФ). Более того, даже при условии наиболее интенсивного развития фондового рынка доминирование банков на российском финансовом рынке сохранится, как минимум, в течение ближайших 8—12 лет. Конкурентным преимуществом банков перед иными финансовыми посредниками еще долго останется более развитая сеть обособленных подразделений в регионах страны.

Концентрация усилий государства на развитии фондового рынка из-за отсутствия конкурентоспособного на мировом рынке реального сектора может привести к усилению макроэкономических дисбалансов. В настоящее время реальный сектор не обеспечивает продовольственную безопасность России. При сохранении существующих темпов обновления вооружения армии и флота в ближайшие 5—7 лет под вопросом окажется также и обеспечение военной безопасности⁶.

При текущем состоянии реального сектора господство фондовой модели, вероятнее всего, приведет лишь к оттоку части сбережений в спекулятивные операции (в том числе на глобальный фондовый рынок) и концентрации оставшейся части у сырьевых корпораций. Либеральные правила фондового рынка лишат государство большинства рычагов воздействия на инвестиционные процессы.

В подготовленной Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР) Стратегии основное внимание уделяется повышению емкости и прозрачности финансового рынка, совершенствованию его институтов и созданию благоприятного налогового режима.

Создание благоприятного налогового режима для участников финансового рынка — одно из наиболее спорных положений, так как неочевиден позитивный макроэкономический эффект таких послаблений. Скорее всего, финансовый центр, где инвесторы ищут лишь налоговые льготы и облегченное регулирование, принесет мало пользы реальному сектору. Москва станет использоваться зарубежными финансовыми институтами в качестве площадки, где с минимальными издержками перераспределяются спекулятивные капиталы между различными рынками. Рынок станет высоколиквидным, но большая часть создаваемой добавленной стоимости будет уходить к зарубежным собственникам капитала⁷.

⁶ См.: *Хазбиев А.* Американский капкан // Эксперт. 2010. 18 янв. № 2 (688). С. 89—93.

⁷ Концепция развития финансового рынка России до 2020 г.: совместный проект рейтингового агентства Эксперт РА и Ассоциации региональных банков России // Эксперт РА: сайт. URL: <http://www.raexpert.ru/strategy/conception> (дата обращения: 12.04.2010).

Российские нефинансовые компании, которым американские рейтинговые агентства оставят сравнительно низкие рейтинги в силу собственных представлений об уровне странового риска, будут по-прежнему проигрывать в борьбе за долгосрочные ресурсы. Финансовые услуги останутся доступными только населению и бизнесу Москвы и некоторых других городов, а ключевые решения в финансовой сфере будут принимать иностранные институты. Конкуренция с другими финансовыми центрами и внешние шоки приведут к нестабильности финансовых потоков московского центра.

Наконец, «геополитическое положение, размеры и традиции России не позволяют надеяться на роль своего рода “финансового анклава” — территории, имеющей развитый финансовый рынок, за счет которого страна будет жить»⁸. С учетом масштабов страны у России есть возможность реализовать альтернативный проект — формирование суверенной банковской системы.

Следует выделить два ключевых отличия фондовой модели, представленной в вышеупомянутой Стратегии, от концепции суверенной банковской системы.

Во-первых, концепция суверенной банковской системы учитывает специфику формирующихся финансовых рынков, к которым относится и российский, и предусматривает активное вмешательство государства в тех случаях, когда «свободная игра» спекулятивного капитала наносит ущерб реальному сектору экономики. Это необходимо, в частности для обеспечения базовых составляющих национальной безопасности — продовольственной и военной.

Емкий российский рынок, где обслуживаются крупнейшие российские компании и формируются цены на капитализированные российские активы, привлечет инвесторов со всего мира, несмотря на отсутствие существенных послаблений в налогах и финансовом регулировании. Но прежде следует вырастить мощные российские корпорации и выработать самостоятельную монетарную политику. А для этого нужна банковская система, адекватная масштабам экономики и работающая с учетом национальных интересов.

Во-вторых, суверенная банковская система включает не только московский центр концентрации капитала, но и распределенную по территории страны сеть провайдеров финансовых ресурсов и услуг. Именно сеть обособленных и внутренних подразделений (филиалов, дополнительных и операционных офисов), обладающая к тому же возможностями дистанционного обслуживания, обеспечит необходимую связь финансового и реального секторов экономики.

⁸ Сидорович В. Спекулятивный капитал как фактор кризиса // Экономист. 2009. № 2. С. 50.

При адекватном регулировании в рамках суверенной банковской системы соотношение спекулятивных и инвестиционных средств, внутренних и иностранных финансовых ресурсов будет более сбалансированным, чем сможет обеспечить финансовый центр, описанный в Стратегии.

При реализации мер по формированию суверенной банковской системы необходимо учитывать зарубежный опыт, но также важно избежать только механического переноса институтов. В.М. Полтерович показал, что трансплантация развитых институтов в отсталую институциональную среду часто заканчивается неудачей⁹. Институт фондового рынка трансплантировать в Россию удалось, но с «российского фондового рынка наиболее перспективные эмитенты уходят на фондовые биржи США, уходят по очевидным причинам, но это делает российский рынок малоликвидным и бесполезным для большинства компаний»¹⁰. Развитый фондовый рынок в российских условиях, возможно, мобилизует внутренние сбережения, однако направления их размещения не будут соответствовать национальным интересам.

Опыт формирования суверенной банковской системы в странах с федеративным типом государственного устройства (на примере Канады, США, Германии)

Политика, направленная на формирование суверенной банковской системы, проводилась в разные годы в странах, обладающих сегодня мощными финансовыми системами и развитой экономикой. Наибольший интерес представляет опыт таких стран, как Канада, США и Германия.

Во-первых, все эти страны имеют федеративное устройство, что отражается на региональной структуре банковской системы. Банковская система ФРГ состоит из 2 тыс. коммерческих кредитно-финансовых институтов, исторически большую роль в Германии играли сильные региональные банки (банки земель¹¹) и кооперативные банки, на которые приходится 61% от общего числа кредитных организаций¹². Около 6,9 тыс. (на 01.01.10) банковских

⁹ См.: Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24—50; *Он же*. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России. 2005. № 1(28). С. 7—24.

¹⁰ Пайдиев Л.Е. Как укрепить банковскую систему // Банковское дело. 2008. № 9. С. 14.

¹¹ Земля (land, нем.) — единица административного деления ФРГ.

¹² См.: Моисеев С.Р., Сухов М.С. Консолидация сектора увеличит его эффективность // Банковское обозрение. 2010. № 4. С. 40.

учреждений работает в США, большинство из них — на уровне отдельных штатов.

Во-вторых, экономики этих стран могут быть отнесены к «большим» с довольно емким внутренним рынком, благодаря чему они на равных могут вести переговоры с глобальными корпорациями, в том числе финансовыми. Российский рынок финансовых услуг гораздо меньше, но его потенциальные объемы таковы, что у глобальных финансовых институтов есть стимулы бороться за доступ к нему. Страны с «малой» экономикой, например Латвия, Эстония и Казахстан, в короткие сроки «построили разветвленные и пропитывающие всю экономику финансовые системы, основным источником финансирования при этом являлись иностранные займы»¹³. Для России этот вариант не подходит как с точки зрения обеспечения безопасности, так и с точки зрения максимизации благосостояния граждан.

В-третьих, традиционно Россия заимствовала множество институтов из германского права. Германия также дает примеры довольно успешной адаптации некоторых конструкций англосаксонского права в «континентальное» правовое поле. Таким образом, Россия может импортировать некоторые североамериканские правовые конструкции с учетом опыта их адаптации в Германии (например, в части модернизации залогового законодательства и создания мегарегулятора).

Особенно много сходств в исходных условиях формирования суверенной банковской системы у Канады и России. Большие запасы ископаемых и других природных ресурсов при значительной площади и малой численности населения делают Канаду весьма зависимой от конъюнктуры мировых рынков и определяют относительную слабость сектора обрабатывающей промышленности в национальной экономике.

Правительство Канады длительное время содействовало развитию крупнейших банков, стремясь превратить их в «национальных чемпионов», способных не только выстоять в конкурентной борьбе на внутреннем рынке, но и осуществлять внешнюю экспансию.

В целом задача формирования суверенной банковской системы в Канаде была решена. В настоящее время именно финансовая система обеспечивает относительный экономический суверенитет Канады, в то время как 2/3 предприятий реального сектора Канады представляют собой подразделения (дочерние предприятия) компаний США¹⁴.

¹³ Юдаева К., Иванова Н. Монстр инфляции и как с ним бороться // Независимая газета. 2008. 1 апреля.

¹⁴ См.: Розанова Н. М. Конкурентная политика в Канаде // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 11. С.72.

Ведущие банки Канады не перешли под контроль иностранного капитала, а население и бизнес страны, в том числе и в удаленных районах, получают высококачественные банковские услуги. Доля иностранных банков (24 дочерних банка иностранных финансовых групп и 26 филиалов иностранных банков) стабилизировалась на уровне 8% совокупных активов банковской системы. Шесть самых значительных отечественных банков входят в число крупнейших банков мира и активно работают за пределами Канады, в таких регионах, как США, Латинская Америка, страны Карибского бассейна и Азии. Международные операции приносят им около трети доходов.

Если в Германии и США доступность финансовых услуг на региональном уровне обеспечивает большое количество местных кредитно-финансовых учреждений, то в Канаде удалось решить эту задачу за счет активного развития дистанционного банкинга. Инфраструктура страны обеспечивает высокую насыщенность электронными каналами для осуществления банковских операций посредством дебетовых карточек, операций, осуществляемых через Интернет и по телефону. В Канаде насчитывается около 18 тыс. банкоматов, расположенных во всех уголках страны, что позволяет ей удерживать первое место в мире по числу банкоматов в пересчете на душу населения.

Канада активно использовала институты развития для поощрения кредитной активности в таких важных сферах, как ипотечное кредитование и кредитование сельхозпроизводителей. Корпорация фермерского кредита была создана в 1959 г. для предоставления долгосрочных ипотечных кредитов фермерам. Канадская ипотечная и жилищно-строительная корпорация (Canada Mortgage and Housing Corporation)¹⁵, зарегистрированная в 1945 г., занимается страхованием ипотечных кредитов, предоставляемых определенными кредиторами, и предоставлением прямых ипотечных кредитов. В 1975 г. был учрежден Федеральный банк развития предпринимательства (Federal Business Development Bank — FBDB), целью которого является оказание финансовых и консультационных услуг малым и средним предприятиям. Этот банк является преемником Банка промышленного развития (Industrial Development Bank), созданного в 1944 г. как филиал Банка Канады.

Сильные финансовые институты под патронатом государства, ставящие своей задачей содействие развитию экономики, создавались в разные годы в США и Германии. В США к таким институтам относятся, в частности ипотечные агентства Fannie Mae и Freddie Mac, в Германии — немецкий государственный банк Kreditanstalt

¹⁵ Ранее Центральная ипотечная и жилищно-строительная корпорация (Central Mortgage and Housing Corporation).

für Wiederaufbau (KfW). И Германия, и США активно использовали механизм строительно-сберегательных обществ для стимулирования жилищного строительства. Заслуживает внимания опыт Германии по финансовой поддержке малого бизнеса через учреждения взаимопомощи малым и средним предприятиям — гарантийные банки и кредитные гарантийные общества, возникшие в середине 1950-х гг.

Особое внимание федеративные государства обращают на региональные аспекты развития банковской системы. В частности, в США вплоть до 1994 г. действовали закон Макфаддена (McFadden Act of 1927) и закон о банковских холдингах 1956 г., которые ограничивали возможности американских банков по открытию филиалов в других штатах. Закон, вступивший в силу в 1997 г.¹⁶, разрешил банкам преобразовывать дочерние банки, уже существующие в других штатах, в филиалы. Но к этому времени региональная банковская система в США, в целом, уже сформировалась.

Как и Россия, Канада традиционно сталкивается с проблемой поддержания качества экономической и социальной жизни в удаленных от центра районах. «Традиционно важную роль в решении этой проблемы играли местные банки, связанные с обществом неявным контрактом, при котором они сохраняют широкую филиальную сеть, воздерживаясь от закрытия убыточных филиалов в удаленных сельских районах и малых городах»¹⁷.

Задачи суверенной банковской системы в российских условиях

В 1990-х гг. формирующаяся банковская система в России забирала ресурсы из реального сектора экономики, в то время как задача трансформации сбережений в инвестиции находилась на втором плане. В начале 1990-х гг. решалась непосредственно задача создания финансовой системы, адекватной рыночной экономике, поэтому диспропорции в распределении ресурсов были допустимы. Сегодня пришло время оправдывать вложенные средства: банковская система должна создавать добавленную стоимость за счет эффективного выполнения своих функций.

В настоящий момент российская банковская система не обеспечивает приемлемый уровень безопасности и эффективное выполнение своих функций, хотя в 2003—2007 гг. были отмечены существенные позитивные изменения. Кризис 2008—2009 гг. сильно затруднил выполнение трансформационной функции, хотя рас-

¹⁶ Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act of 1994.

¹⁷ Новости Торонто: русскоязычный новостной сайт. URL: <http://protoronto.ca> (дата обращения: 15.03.2010).

четные функции выполнялись практически бесперебойно. Высокая премия за риск, заложенная в ставки по банковским кредитам, подавляет развитие отраслей с длинным инвестиционным циклом, значительная часть банковских депозитов привлечена в иностранной валюте и не может быть предоставлена предприятиям, ориентированным на внутренний рынок.

Но кризисные явления — повод для активизации, а не приостановки работы по укреплению банковской системы. Во-первых, реализация мероприятий по формированию финансового сектора, адекватного потребностям экономики и общества, позволит быстрее преодолеть кризисные явления и реже использовать механизмы «ручного управления». Во-вторых, мощная суверенная финансовая система со встроенными механизмами предотвращения «перегрева» будет более устойчива к шокам, подобным пережитому в 2008 г.

Стабильная работа банков — ядра российской финансовой системы — это тот необходимый базис, на котором можно выстроить конкурентоспособную и диверсифицированную экономику, соответствующую долгосрочным геополитическим целям России и тому месту, которое наша страна планирует занять в мировом экономическом пространстве.

Масштаб экономики России (около 2,5% мирового ВВП), ресурсный, интеллектуальный, производственный потенциал позволяют рассчитывать на реализацию имеющихся достоинств суверенной банковской системы как в обеспечении приемлемого уровня безопасности, так и в процессе максимизации благосостояния граждан.

Формирование суверенной банковской системы не может происходить автономно, вне связи с модернизацией других важнейших сфер экономики и управления. Действенные усилия по диверсификации отраслевой и территориальной структур экономики, четкие правила игры для бизнеса, более ритмичное выполнение бюджетных обязательств — базовые условия формирования мощного финансового рынка.

Основные характеристики российской экономики и механизма государственного регулирования, препятствующие формированию суверенной банковской системы, хорошо известны. По нашему мнению, важнейшими направлениями модернизации механизма государственного регулирования, которые позволят сформировать суверенную банковскую систему, являются:

— отход от монетарной политики, ориентированной на сырьевые корпорации, переход к модели внутренней монетизации экономики и режиму модифицированного инфляционного таргетирования,

которые благоприятны для обрабатывающей промышленности и сферы услуг;

— формирование сбалансированной структуры собственности, исключаяющей полное доминирование одной из групп банков и маргинализацию остальных банков (государственных, частных или иностранных);

— формирование 4—6 конкурентоспособных на глобальном уровне банков с российским (частным и государственным) капиталом, способных быть и призванных обеспечить рост экспорта финансовых услуг. Эти «национальные чемпионы» обеспечат развитие российской финансовой системы в период, когда внутренний рынок банковских услуг будет близок к насыщению;

— формирование распределенной по территории страны сети провайдеров финансовых ресурсов и услуг, которая обеспечит связь финансового и реального секторов экономики;

— формирование сбалансированной по срокам и источникам ресурсной базы банковской системы, основой которой должны стать сбережения домохозяйств и в перспективе внутренних институциональных инвесторов;

— стимулирование кредитной активности банков за счет вовлечения реальных активов в финансовый оборот, механизмов разделения рисков (госгарантии, софинансирование) и долгосрочного рефинансирования;

— реформирование системы банковского надзора, включающее построение полноценной системы макропруденциального надзора, внедрение риск-ориентированных подходов в практику микропруденциального надзора, широкое использование контрциклических механизмов;

— стимулирование развития корпоративного управления и финансовой инфраструктуры, включая повышение прозрачности кредитных организаций, размещение на бирже акций крупнейших банков, регулирование рынка рейтинговых услуг и кредитных бюро.

Список литературы

Говтвань О.Д. Методология и опыт прогнозирования российской денежно-банковской системы. М., 2009.

Концепция развития финансового рынка России до 2020 г.: совместный проект рейтингового агентства Эксперт РА и Ассоциации региональных банков России // Эксперт РА: сайт. URL: <http://www.raexpert.ru/strategy/conception>

Моисеев С.Р., Сухов М.С. Консолидация сектора увеличит его эффективность // Банковское обозрение. 2010. № 4.

Новости Торонто: русскоязычный новостной сайт. URL: <http://proto-ronto.ca>

Пайдиев Л.Е. Как укрепить банковскую систему // Банковское дело. 2008. № 9.

Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3.

Полтерович В.М. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России. 2005. № 1 (28).

Розанова Н.М. Конкурентная политика в Канаде // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 11.

Сидорович В. Спекулятивный капитал как фактор кризиса // Экономист. 2009. № 2.

Стратегия развития финансового рынка на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р).

Федеральный закон от 18.07.2009 № 182-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О негосударственных пенсионных фондах” и Федеральный закон “Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации”» (принят ГД ФС РФ 03.07.2009).

Хазбиев А. Американский капкан // Эксперт. 2010. 18 янв. № 2 (688).

Юдаева К., Иванова Н. Монстр инфляции и как с ним бороться // Независимая газета. 2008. 1 апр.

Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act of 1994.

И.Ю. Ховавко¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики природопользования экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В статье ставятся следующие основные задачи: определить место и роль оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС) в общей системе мер экологического регулирования в РФ, проанализировать тенденции развития этого инструмента в постсоветский период и сравнить его эффективность с передовой международной практикой.

Автор показывает, что внесенные в законодательство РФ изменения, в частности новая редакция Градостроительного кодекса РФ, снизили значение ОВОС как инструмента экологического регулирования, расширили правовую неопределенность и не создали механизмов обратной связи, необходимых для эффективного управления.

Изучение требований финансового сообщества по проведению экологической и социальной оценки инвестиционных проектов в рамках концепции «Принцип экватора» позволяет выявить принципиальные различия между российским и западным подходами к ОВОС. Делается вывод, что баланс между стимулированием развития бизнеса и его экологическим регулированием в России еще не найден.

Ключевые слова: окружающая среда, оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС), процедура ОВОС, экологическое регулирование.

In this article the author defines a place and a role of Environmental Impact Assessment (EIA) in the system of environmental regulation in RF, analyzes tendencies of the development of this tool during the post soviet period and compares its effectiveness with the advanced international practice.

The author has shown that changes in Russian legislation, in particular, the new edition of the Urban code, have impaired EIA importance as a tool of environmental regulation, have broaden legal uncertainty and have failed to provide feedback mechanisms necessary for efficient control.

Analysis of Standards on Social and Environmental Sustainability of financial industry «The Equator Principles» for identification, assessment and management of social & environmental risks related to project financing has revealed fundamental differences between the IFC Performance Standards and Russian legislation requirements to EIA. All the above allows to conclude that currently there is no balance between stimulation of business development and its environmental regulation in Russia.

Key words: environmant, environmental impact assessment (EIA), procedure EIA, environmental regulation.

¹ Ховавко Ирина Юрьевна, e-mail: epp@econ.msu.ru

В современном обществе в полной мере осознается важность экологических вопросов, поэтому в большинстве стран разработаны механизмы экологического регулирования хозяйственной деятельности, включающие законодательное оформление экологических требований к ее ведению. Экологические требования представляют собой комплекс ограничений по природопользованию и условиям сохранения окружающей среды, соблюдение которых обязательно в процессе хозяйственной деятельности.

Оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС) — важнейший элемент системы экологического регулирования хозяйственной деятельности. ОВОС определяется как «вид деятельности по выявлению, анализу и учету прямых, косвенных и иных последствий воздействия на окружающую среду планируемой хозяйственной деятельности в целях принятия решения о возможности или невозможности ее осуществления» (ст. 1 Федерального закона от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды»). Однако возможные последствия намечаемой деятельности должны быть не только своевременно выявлены, но и реально учтены как при принятии решения о возможности реализации проекта, так и в процессе самой реализации проекта. Поэтому часто говорят о *процедуре* ОВОС, т.е. об официально установленном способе и порядке действий при проведении оценки и учете ее результатов.

В РФ декларируется принцип презумпции потенциальной экологической опасности любой деятельности. Важнейшим элементом хозяйственной деятельности в реальном секторе экономики является инвестиционная деятельность. Воспроизводство и обновление основного капитала осуществляется в форме инвестиционных проектов, направленных на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий².

Механизм экологического обоснования инвестиционных проектов в РФ включает несколько элементов:

— законодательное оформление экологических норм и требований к хозяйственной деятельности;

— формирование нормативных требований к составу предпроектной, проектной и обосновывающей документации с регламентацией процедуры оценки воздействия проектируемых объектов на окружающую среду, включая необходимость обеспечить участие общественности в обсуждении проекта;

— оценку соответствия представленных документов законодательным и нормативным требованиям в процессе государственной экспертизы и/или государственной экологической экспертизы.

² В РФ ввод в действие, реконструкция и модернизация основных фондов называется *капитальным строительством*.

Иными словами, для объекта капитального строительства необходимо:

- провести исследование его воздействия на окружающую среду;
- оценить допустимость прогнозируемого уровня воздействия;
- обсудить материалы ОВОС с заинтересованными сторонами (общественностью);
- подтвердить в процессе государственной экспертизы/государственной экологической экспертизы соответствие документации, обосновывающей планируемую деятельность, нормативным требованиям в области охраны окружающей среды.

Исследование по оценке воздействия на окружающую среду намечаемой деятельности должно включать³:

- определение характеристик намечаемой деятельности и возможных альтернатив (в том числе отказа от деятельности);
- анализ состояния территории, на которую может быть оказано влияние (состояние природной среды, наличие и характер антропогенной нагрузки и т.п.);
- выявление возможных воздействий намечаемой деятельности на окружающую среду с учетом альтернатив;
- оценку воздействий на окружающую среду намечаемой деятельности (вероятность возникновения риска, степень, характер, масштаб, зона распространения, а также прогнозирование экологических и связанных с ними социальных и экономических последствий);
- определение мероприятий, уменьшающих, смягчающих или предотвращающих негативные воздействия, а также оценку их эффективности и возможности реализации;
- оценку значимости остаточных воздействий на окружающую среду и их последствий;
- сравнение по ожидаемым экологическим и связанным с ними социально-экономическим последствиям рассматриваемых альтернатив;
- разработку предложений по программе экологического мониторинга и контроля на всех этапах реализации намечаемой деятельности;
- разработку рекомендаций по проведению послепроектного анализа реализации намечаемой деятельности.

Важнейшие результаты и выводы по оценке воздействия на окружающую среду оформляются в виде резюме нетехнического характера.

³ Приказ Государственного комитета Российской Федерации по охране окружающей среды от 16.05.2000 № 372 «Об утверждении Положения об оценке воздействия намечаемой хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду в Российской Федерации».

Экологическими ограничениями на ведение хозяйственной деятельности на определенной территории РФ являются:

- условия рассеивания загрязняющих веществ в атмосфере;
- уровень самоочищающей способности водоемов;
- потенциал самовосстановления почв;
- уровень загрязненности и нарушенности компонентов окружающей природной среды;
- повышенная экологическая ценность отдельных территорий (особо охраняемые природные территории);
- наличие редких и исчезающих видов растений и животных, занесенных в Красную книгу;
- наличие зон ограниченной хозяйственной деятельности (водоохранных зон);
- характер землепользования (наличие сельхозугодий).

Таким образом, в российском законодательстве достаточно четко раскрыты порядок и содержание работ по ОВОС.

Процедура проведения ОВОС и состав документации по ОВОС, сформировавшиеся до 2007 г., были значительно изменены после выхода новой редакции Градостроительного кодекса РФ от 29.12.2004 № 190-ФЗ с последующими изменениями и дополнениями, и оценка этих изменений далеко не однозначная.

Прежняя процедура включала ряд этапов проведения ОВОС:

- разработку предварительной оценки воздействия на окружающую среду (на этапе подготовки предпроектной документации⁴);
- окончательную оценку (на этапе подготовки проектной документации⁵);

⁴ Предпроектная документация разрабатывается для обоснования возможности размещения объекта нового капитального строительства (или реконструкции старого) и определения границ земельного участка. Все приводимые на этом этапе сведения о проекте (включая и экологическую информацию) должны были позволить дать принципиальную оценку возможности реализации проекта. Основными видами предпроектной документации выступали Ходатайство (Декларация) о намерениях инвестирования и обоснование инвестиций.

⁵ Проектная документация представляет собой документацию, определяющую архитектурные, функционально-технологические, конструктивные и инженерно-технические решения для обеспечения строительства и реконструкции объектов капитального строительства. К проектной документации относятся технико-экономическое обоснование проектов (ТЭО), рабочий проект и рабочая документация. В составе проектной документации разрабатывался раздел «Охрана окружающей среды» (ООС), который включал: обосновывающие материалы (в том числе материалы инженерно-экологических изысканий, описания и исследования исходной экологической ситуации), природоохранные рекомендации для проектирования, расчетные данные по воздействию на различные компоненты природной среды, прогноз реализации намечаемой деятельности, природоохранные мероприятия.

— общественные обсуждения проекта (могли осуществляться на любом из вышеупомянутых этапов разработки ОВОС)⁶;

— государственную экологическую экспертизу⁷, на которую представлялась вся документация, обосновывающая намечаемую деятельность.

Результаты общественных обсуждений влияли на заключение государственной экологической экспертизы. Ее статус в РФ был очень высок: без положительного заключения никакая хозяйственная деятельность не могла быть разрешена.

По желанию заинтересованной общественности могла проводиться *общественная экспертиза* (ст. 20 Федерального закона от 23.11.1995 № 174-ФЗ «Об экологической экспертизе»). Однако формальное наделение общественных экспертиз полномочиями государственных при отсутствии механизмов реализации этих полномочий привело к тому, что эта форма общественного участия в решении вопросов о реализации инвестиционных проектов не нашла должного развития⁸.

Новая редакция Градостроительного кодекса (далее — Кодекс) и принятые правовые нормативные акты (в частности Положение о составе разделов проектной документации и требованиях по их содержанию (утв. постановлением Правительства РФ от 16.02.2008 № 87)) поменяли логику экологического обоснования проектов. В Кодексе основные экологические обоснования перенесены на этап планирования развития территорий. Именно на этом этапе

⁶ Порядок проведения общественных обсуждений установлен Положением об оценке воздействия намечаемой хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду в Российской Федерации (утв. приказом Госкомэкологии РФ от 16.05.2000 № 372). Инициатор проекта обязан обеспечить участие общественности в обсуждении намечаемого проекта. Прежде всего, общественность должна быть проинформирована о намечаемой деятельности и ее возможном воздействии на окружающую среду. Общественные обсуждения могут проводиться в разных формах: в виде слушаний, опросов, референдума и др. Решение о форме проведения общественных обсуждений в каждом конкретном случае, а также решение о дате, месте и времени их проведения принимается органом местного самоуправления при участии инициатора проекта.

⁷ Экспертиза — это процедура, проводимая в соответствии с определенным регламентом. Объектом экспертизы является документация, которая служит основой для принятия решения уполномоченным органом. Экологическая экспертиза определяется как «установление соответствия документов и (или) документации, обосновывающих намечаемую в связи с реализацией объекта экологической экспертизы хозяйственную и иную деятельность, экологическим требованиям, установленным техническими регламентами и законодательством в области охраны окружающей среды, в целях предотвращения негативного воздействия такой деятельности на окружающую среду» (ст. 1 Федерального закона от 23.11.1995 № 174-ФЗ «Об экологической экспертизе»).

⁸ На практике неясно, кто финансирует проведение общественной экспертизы (публикации в СМИ, оплату труда экспертов и т.д.), как получить информацию об объекте экспертизы, зарегистрировать и утвердить свое заключение в уполномоченном органе и т.п.

предполагается реализовать процесс обсуждения гражданами вопросов, касающихся их прав на благоприятную окружающую среду и благоприятные условия жизнедеятельности, в форме «публичных слушаний»⁹.

Подверглись изменению требования к составу предпроектной и проектной документации (включая условия представления материалов ОВОС) и процедуры оценки соответствия документов нормативным экологическим требованиям.

Основные изменения, внесенные новой редакцией Кодекса, можно систематизировать следующим образом:

- существенно сократилось количество необходимых согласований проектной документации¹⁰;

- исключено требование проведения всех видов государственной экспертизы предпроектной документации;

- значительно уменьшился перечень объектов государственной экологической экспертизы;

- установлены три вида государственных экспертиз: государственная экспертиза проектной документации, государственная экспертиза результатов инженерных изысканий и государственная экологическая экспертиза проектной документации;

- ОВОС (для объектов, исключенных из перечня объектов государственной экологической экспертизы) сохранилась как часть раздела в проектной документации, который, согласно ст. 48 п. 12 Кодекса, стал называться «Перечень мероприятий по охране окружающей среды» (ПМ ООС).

Первое изменение в российских условиях можно считать однозначно позитивным, поскольку получение большого количества согласований и разрешений не отражало качества разработки проекта, а определялось исключительно «ценой вопроса».

⁹ Порядок проведения публичных слушаний на конкретной территории определяется уставом муниципального образования (с учетом положений Градостроительного кодекса РФ). В соответствии с Градостроительным кодексом РФ обязательно рассмотрению на публичных слушаниях подлежат:

- проекты генеральных планов поселения и генеральных планов городского округа (ст. 24),

- правила землепользования и застройки (ст. 31);

- вопросы о предоставлении разрешений на условно разрешенный вид использования земельного участка или объекта капитального строительства (ст. 39);

- вопросы о предоставлении разрешений на отклонение от предельных параметров разрешенного строительства и реконструкции объектов капитального строительства (ст. 40);

- вопросы по отдельным видам планировочной документации, межевания территории (ст. 46).

¹⁰ Отменены государственная экспертиза проектов МЧС, санитарно-эпидемиологическая экспертиза проектной документации, экспертиза промышленной безопасности проектной документации на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт опасных производственных объектов, историко-культурная экспертиза, согласование с органами исполнительной власти в области рыболовства, согласование с государственной противопожарной службой.

Согласно новой редакции Кодекса, разрешенные виды землепользования определяются на этапе территориального планирования и зонирования. Требования к составу и содержанию предпроектной документации не регламентируются, а требование о проведении экспертизы предпроектной документации отменено. Вопрос о необходимости проведения предварительной оценки воздействия на окружающую среду и информировании заинтересованных лиц (общественности) о намечаемой деятельности на этом этапе реализации инвестиционных проектов «повис» в воздухе¹¹ (и может решаться чиновниками в каждом конкретном случае на свое усмотрение). Отсутствие законодательных требований к проведению ОВОС на стадии предпроектных разработок снижает возможности эффективного воздействия на процесс принятия решения на ранней стадии реализации проекта.

Перечень объектов государственной экологической экспертизы был сильно урезан¹². В настоящее время государственная экологическая экспертиза проектной документации проводится только для объектов, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт которых предполагается осуществлять:

- в исключительной экономической зоне РФ;
- на континентальном шельфе РФ;
- во внутренних морских водах и территориальном море РФ;
- на землях особо охраняемых природных территорий.

Для объектов капитального строительства, расположенных на суше, упрощен порядок прохождения экспертизы. Проектная документация на эти объекты, а также результаты инженерных изысканий, выполненные для подготовки такой проектной документации, подлежат *государственной экспертизе*, которая заменила государственную экологическую экспертизу и экспертизу Минстроя¹³. В на-

¹¹ Практика показывает, что в документах, подаваемых для получения предварительного согласования землеотвода, содержится информация, которая раньше содержалась в Ходатайстве о намерениях и обосновании инвестиций.

¹² Перечень объектов государственной экологической экспертизы (ГЭЭ) был установлен ст. 11 и 12 Федерального закона от 23.11.1995 № 174-ФЗ «Об экологической экспертизе» и изменен Федеральным законом от 18.12.2006 № 232-ФЗ «О внесении изменений в ГК РФ и отдельные законодательные акты РФ».

¹³ В дополнение к государственной экспертизе проектная документация и результаты инженерных изысканий любого проекта капитального строительства могут направляться на негосударственную экспертизу на предмет их соответствия требованиям технических регламентов и заданию на проведение инженерных изысканий, проводимую аккредитованными организациями (ст. 50 Градостроительного кодекса РФ). Результатом негосударственной экспертизы является заключение о соответствии/несоответствии предоставленной документации нормативным требованиям. Согласно Положению о проведении негосударственной экспертизы проектной документации и разделов инженерных изысканий (утв. постановлением Правительства РФ от 29.12.2008 № 1070), данные результаты *могут* прилагаться к заявкам на получение разрешения на строительство.

стоящее время комплексная государственная экспертиза проводится ФГУ «Главгосэкспертиза России».

Результаты ОВОС включаются лишь в природоохранный раздел проектной документации «Перечень мероприятий по охране окружающей среды»¹⁴. Видимое упрощение законодательных требований, декларируемое как элемент борьбы с коррупцией, при нестыковке вновь принимаемых и ранее действующих законодательных актов и расплывчивости используемых формулировок реально расширяет коррупционные возможности в экономике. Иногда

¹⁴ Согласно постановлению Правительства РФ от 16.02.2008 № 87 «О составе разделов проектной документации и требования к их содержанию» раздел 8 проектной документации «Перечень мероприятий по охране окружающей среды» должен содержать:

а) результаты оценки воздействия объекта капитального строительства на окружающую среду;

б) перечень мероприятий по предотвращению и (или) снижению возможного негативного воздействия намечаемой хозяйственной деятельности на окружающую среду и рациональному использованию природных ресурсов на период строительства и эксплуатации объекта капитального строительства, включающий:

— результаты расчетов приземных концентраций загрязняющих веществ, анализ и предложения по предельно допустимым и временно согласованным выбросам;

— обоснование решений по очистке сточных вод и утилизации обезвреженных элементов, по предотвращению аварийных сбросов сточных вод;

— мероприятия по охране атмосферного воздуха;

— мероприятия по оборотному водоснабжению — для объектов производственного назначения;

— мероприятия по охране и рациональному использованию земельных ресурсов и почвенного покрова, в том числе мероприятия по рекультивации нарушенных или загрязненных земельных участков и почвенного покрова;

— мероприятия по сбору, использованию, обезвреживанию, транспортировке и размещению опасных отходов;

— мероприятия по охране недр — для объектов производственного назначения;

— мероприятия по охране объектов растительного и животного мира и среды их обитания (при наличии объектов растительного и животного мира, занесенных в Красную книгу Российской Федерации и красные книги субъектов Российской Федерации, отдельно указываются мероприятия по охране таких объектов);

— мероприятия по минимизации возникновения возможных аварийных ситуаций на объекте капитального строительства и последствий их воздействия на экосистему региона;

— мероприятия, технические решения и сооружения, обеспечивающие рациональное использование и охрану водных объектов, а также сохранение водных биологических ресурсов (в том числе предотвращение попадания рыб и других водных биологических ресурсов в водозаборные сооружения) и среды их обитания, в том числе условий их размножения, нагула, путей миграции (при необходимости);

— программу производственного экологического контроля (мониторинга) за характером изменения всех компонентов экосистемы при строительстве и эксплуатации объекта, а также при авариях;

в) перечень и расчет затрат на реализацию природоохранных мероприятий и компенсационных выплат.

Кроме этого, в проекте должны содержаться: обоснование границ санитарно-защитных зон, планы по предупреждению и ликвидации аварийных ситуаций, проект рекультивации земель и др.

это воспринимается как фактическая отмена процедуры ОВОС для объектов, которые не являются объектами государственной экологической экспертизы¹⁵. Можно сделать вывод о том, что внесенные в законодательство изменения снизили значение ОВОС в системе мер по регулированию природопользования.

Новые изменения законодательства расширили правовую неопределенность и не создали механизмов обратной связи, необходимых для эффективного управления. Остается предполагать, что авторы внесенных изменений в законопроекты имели благое желание снизить экологическую нагрузку на наш неоперившийся бизнес. Однако здесь уместно вспомнить русскую пословицу о том, что «детей нужно начинать воспитывать, пока они лежат поперек лавки». В полной мере это относится и к бизнесу, если общество ждет от него экологически и социально ответственного поведения.

Российский опыт экологического обоснования проектов интересно сопоставить с тенденциями, имеющими место в международной практике.

Проведение ОВОС (Environmental Impact Assessment — EIA) в западных странах как меры государственного регулирования имеет сорокалетнюю историю. Впервые требование о необходимости проведения исследований о воздействии проектов на окружающую среду и здоровье людей было включено в Закон об охране окружающей среды (National Environmental Policy Act) в 1969 г. в США. Закон обязал разрабатывать заключение о воздействии на окружающую среду (Environmental Impact Statement). С 1970 г. для некоторых федеральных проектов (строительство автотрасс) стало требоваться проведение и оценки воздействия на общество (Social Impact Assessment — SIA).

В Европе первые законодательно установленные требования по проведению ОВОС относятся к 1985 г. Действующая ныне в ЕС Директива 2001 г. устанавливает определенную процедуру проведения обязательной и добровольной ОВОС.

В настоящее время ОВОС стала проводиться по отношению к проектам, осуществление которых может нанести ущерб окружающей среде в других странах¹⁶.

¹⁵ В литературе ведутся правовые дискуссии о достаточности оснований в российском законодательстве для полноценного проведения ОВОС для объектов, которые не являются объектами государственной экологической экспертизы. См.: *Васильев С.А., Кичигин Н.В.* ОВОС в свете новых требований // *Экология производства*. 2008. № 6, 7.

¹⁶ 25 февраля 1991 г. в Эспо (Финляндия) была принята Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте (вступила в силу 10.09.1997). Ее положения предусматривают расширение географического охвата оценок воздействия на среду за пределами границ отдельных государств, когда планируемая деятельность может оказать значительное вредное трансграничное

Новым этапом в развитии ОВОС является включение в этот процесс наряду с государственными органами финансовых институтов. Учитывая, что современная экономика — это финансовая экономика, т.е. в ней доминируют финансы и преобладает власть центральных финансовых субъектов, роль финансовых организаций в развитии экологически и социально обоснованного бизнеса особенно велика.

Первооткрывателем в этой области стал Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), который сформулировал свою экологическую политику еще в 1991 г. Одним из стратегических направлений работы ЕБРР является включение природоохранных соображений в цикл разработки и выполнения проекта¹⁷. Данный подход был развит Всемирным банком. Нормы Всемирного банка, определенные директивами Международной финансовой корпорации (МФК)¹⁸, заняли сегодня центральное место в экологической регламентации бизнеса. Основой политики МФК является стимулирование устойчивого развития путем включения *социальной и экологической оценок проектов* в процесс принятия решений об их финансировании. То есть для получения кредитного финансирования проект должен соответствовать определенному набору экологических и социальных требований (стандартов), отражающих национальные природоохранные нормы, экологические требования ЕС (если это применимо к проекту) и передовую международную практику¹⁹. Эти требования должны соблюдаться на протяжении всего инвестиционного цикла. В противном случае банк имеет право приостановить кредитование проекта.

воздействие. Конвенция дает возможность минимизировать риски от возможных экологических ущербов и существенно повысить инвестиционную привлекательность проектов для бизнеса. Конвенция Эспо базируется на соблюдении принципов Орхусской конвенции 1998 г. (конвенция Европейской экономической комиссии ООН «О доступе к информации, участию общественности в принятии решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды»). Целью Орхусской конвенции является поддержка прав человека на благоприятную для его здоровья окружающую среду, на право общественности участвовать в процессе принятия решений по вопросам, касающимся воздействия на окружающую среду, на право доступа к экологической информации и к правосудию. Данная конвенция накладывает обязательства на государственные органы стран, ратифицировавших ее, по обеспечению прав общественности и отдельных лиц на здоровую окружающую среду, определяет конкретные механизмы по соблюдению этих прав и формирует ответственность чиновников за принятие экологически значимых решений.

¹⁷ Политика ЕБРР в отношении окружающей среды. Лондон, 2003.

¹⁸ Международная финансовая корпорация (МФК) — международный финансовый институт, входящий в группу Всемирного банка, созданный в 1956 г. для обеспечения притока частных инвестиций в развивающиеся страны.

¹⁹ Руководящие принципы достаточно подробно конкретизированы по отношению к отдельным отраслям производства с указанием основных экологических характеристик наилучших имеющихся технологий.

Природоохранные и социальные стандарты МФК легли в основу концепции «Принцип экватора» — комплекса добровольных принципов, разработанных и принятых банками для оценки экологических и социальных рисков при предоставлении проектного финансирования. В 2003 г. 10 крупнейших мировых банков, аккумулирующих треть всех кредитных ресурсов мира, договорились соблюдать «экваториальные принципы» при выборе приоритетов финансовой поддержки в различных сферах экономической активности. Сегодня этими принципами руководствуются около 40 мировых банков, осуществляющих около 89% проектного финансирования в мире²⁰. Таким образом, от позиции невмешательства банки перешли к осознанию своей роли и ответственности в области рационального природопользования и регулирования социальных аспектов экономической деятельности.

При применении «экваториальных принципов» в рамках конкретного проекта исходными пунктами для предоставления банком кредита становятся:

- изучение экологических и социальных воздействий и рисков, связанных с данным проектом, и присвоение проекту определенной категории с точки зрения экологических и социальных рисков²¹;
- проведение оценки воздействия на окружающую среду с использованием количественных экологических показателей (для проектов с повышенным уровнем риска);
- постоянный контроль за соответствием установленным требованиям в процессе реализации проекта.

МФК разработала 8 стандартов (стандартных условий) социальной и экологической устойчивости проектов, выполнение которых необходимо для принятия положительного решения о кредитовании²²:

²⁰ Официальных данных о присоединении российских банков к концепции «Принцип экватора» нет. Упоминается о трех банках, ведущих переговоры на эту тему.

²¹ Данная классификация МФК выглядит следующим образом:

- **проекты категории А:** проекты с потенциально значительными неблагоприятными социальными и экологическими воздействиями;
- **проекты категории В:** проекты с ограниченным числом потенциально неблагоприятных социальных и экологических воздействий;
- **проекты категории С:** проекты с минимальными неблагоприятными социальными и экологическими воздействиями;
- **проекты категории F1:** все проекты с участием финансовых посредников (ФП). Требования МФК к клиентам ФП соразмерны уровню потенциального риска осуществляемых проектов.

²² Стандарты 2—8 детализируют положения стандарта 1. Необходимость применения стандартов 2—8 выясняется в процессе выполнения социальной и экологической оценки согласно стандарту 1, которая проводится для проектов категории А и В. (Политика и Стандарты деятельности по социальной и экологической устойчивости Международной финансовой корпорации, 2006).

Стандарт деятельности 1 «Социальная и экологическая оценка»;
Стандарт деятельности 2 «Рабочий персонал и условия труда»;
Стандарт деятельности 3 «Предотвращение и уменьшение загрязнения окружающей среды»;

Стандарт деятельности 4 «Здоровье и безопасность населения»;

Стандарт деятельности 5 «Приобретение прав землепользования и вынужденное переселение»;

Стандарт деятельности 6 «Сохранение биологического разнообразия и устойчивое управление природными ресурсами»;

Стандарт деятельности 7 «Коренное население»;

Стандарт деятельности 8 «Культурное наследие».

Стандарт 1 «Социальная и экологическая оценка» включает требования относительно:

- 1) комплексной оценки социальных и экологических воздействий (рисков) для основных этапов цикла реализации проекта;
- 2) программы управления;
- 3) организационных ресурсов;
- 4) обучения;
- 5) вовлечения общественности в процесс принятия решений (community engagement);
- 6) мониторинга;
- 7) отчетности.

В рамках комплексной оценки социальных и экологических воздействий (рисков) проекта, проводимой клиентом, должны быть рассмотрены все значимые социальные и экологические воздействия, связанные с реализацией проекта. При этом область влияния проекта должна включать не только его основные площадки, но и связанные объекты²³ (поставщиков, государство, неправительственные организации и т.д.), а также категории лиц, которых эти воздействия (риски) могут затронуть.

Исходя из результатов оценки, клиент разрабатывает *программу управления* социальными и экологическими рисками, включающую *программу мер и действий* по смягчению воздействия и конкретный *план мероприятий*, необходимых для реализации намечаемых мер, а также *процедуры контроля и систему отчетности*. Клиент определяет *организационную структуру* (распределение функций, ответственности и полномочий по ключевым направлениям в социальной и природоохранной сфере), обеспечивает *обучение* сотрудников и подрядчиков, несущих ответственность за соответствующие сферы деятельности. Система экологического управления должна быть интегрирована в корпоративную систему

²³ Связанные объекты — это объекты, на которые не распространяется кредитное финансирование.

административного управления, что позволяет более эффективно внедрять мероприятия по улучшению качества окружающей среды.

Если в ходе реализации проекта местное население может подвергнуться неблагоприятным воздействиям, необходимо как можно раньше (в любом случае до начала строительных работ) вовлекать его в обсуждение вопросов, связанных с возможными последствиями реализации проекта (как положительными, так и отрицательными). Важным моментом при этом является разработка и реализация клиентом понятного и прозрачного механизма обращений и рассмотрения жалоб населения²⁴.

Стандарт 2 «Рабочий персонал и условия труда» нацелен на защиту основных прав работников. Требования стандарта разработаны с учетом документов МОТ и ООН и касаются условий труда и регламентирования производственных отношений. Стандарт регулирует вопросы кадровой политики, условий труда, приема на работу и увольнения, создания профессиональных объединений, детского труда, механизма обжалований и др. Резюмировать основные положения этого стандарта можно следующим образом:

- нет детскому труду;
- нет принудительному труду;
- здоровые условия труда;
- право работников на коллективные действия по защите своих прав;
- равные возможности и недискриминационная кадровая политика, кадровые решения не могут приниматься на основе личных качеств;
- возможности обжалования кадровых решений.

Стандарт 3 «Предотвращение и уменьшение загрязнения окружающей среды» предписывает использовать передовые технологии и лучший международный опыт для минимизации загрязнения окружающей среды и выбросов парниковых газов. МФК разработало Общее руководство по охране окружающей среды, здоровья и труда и руководства для отдельных отраслей производства — технические справочники, содержащие параметры эффективности производства, достижимые при современном уровне технологий и приемлемых затратах²⁵. Если законодательство страны предусмат-

²⁴ Опыт независимой неполитической региональной общественной организации «Экологическая вахта Сахалина» доказывает, что обращение в ЕБРР было наиболее эффективным способом воздействия на компанию «Сахалин Энерджи» относительно соблюдения последних российских экологических требований (Экологический правозащитный центр «Беллона»: сайт. URL: <http://www.bellona.ru/subjects/Sahalin>).

²⁵ Environmental, Health, and Safety Guidelines // IFC Website. URL: <http://www.ifc.org/ifcext/sustainability.nsf/Content/EnvironmentalGuidelines> (дата обращения: 12.04.2010).

ривает более жесткие экологические характеристики в сравнении с руководствами МФК, то при оценке проекта рекомендуется пользоваться более жестким вариантом.

Стандарт 4 «Здоровье и безопасность населения» содержит описание ответственности инициаторов проекта в части влияния на здоровье и безопасность местного населения. Если проект сопровождается потенциальными экологическими рисками для населения, оказавшегося в сфере его влияния, необходимо предоставить информацию о проекте, план мероприятий по уменьшению воздействия и организовать постоянное взаимодействие с населением и государственными органами.

Стандарт 5 «Приобретение прав землепользования и вынужденное переселение». Целью данного стандарта является оценка проекта с точки зрения необходимости проводить вынужденное переселение. Вынужденное переселение обычно становится причиной социального напряжения. Чтобы смягчить негативные последствия, важно: обеспечить переселяемому населению достойные компенсации и гласность при проведении мероприятий по переселению.

Стандарт предполагает разработку процедуры выплаты компенсаций, которая включает разработку плана действий по перемещению населения, определение статуса перемещаемых лиц²⁶ и форм выплат справедливой компенсации.

Стандарт 6 «Сохранение биологического разнообразия и устойчивое управление природными ресурсами» призван минимизировать неблагоприятное воздействие на биологическое разнообразие в зоне влияния проекта. При этом акцент сделан на недопущение разрушения среды обитания и интродукции чужеродных видов.

Стандарт 7 «Коренное население» направлен на сохранение среды обитания коренных народов. Признаками коренного народа считаются их самоидентификация; коллективная привязка к определенной территории (природным ресурсам); культурное, языковое и социальное отличия.

Стандарт 8 «Культурное наследие». К культурному наследию относятся не только уникальные природные объекты и объекты, признанные ЮНЕСКО культурным достоянием, но и материальные объекты и территории, имеющие ценность для определенных (ограниченных) групп населения. Поэтому в ходе реализации проекта необходимо обеспечить бережное отношение не только к общеизвестным объектам культурного и природного достояния, но

²⁶ Перемещаемые лица могут быть разбиты на следующие категории: а) имеют официально подтвержденные законные права на землю, б) не имеют официально подтвержденных законных прав на землю, но могут претендовать на основании тех или иных положений, в) не имеют признаваемых законом прав на землю.

и к объектам и территориям, имеющим ценность для более ограниченных групп населения (например, коренных народов).

Таким образом, в современном мире сформировалась и действует система экологического регулирования инвестиционной деятельности с хорошо налаженными обратными связями:

— кредитующие организации формулируют экологические и социальные требования к проектам;

— материалы экологического и социального обоснования проектов, выполненные клиентами, рассматриваются кредиторами и инвесторами на начальном этапе и являются существенным фактором при принятии решения о кредитовании проекта;

— выявленные нарушения установленных требований в ходе реализации проекта ведут к приостановке финансирования.

В России эти правила действуют в той мере, в какой позволяет финансирование проектов, выполняемое иностранными банками, соблюдающими «экваториальные принципы».

Сравнение российской и западной (МФК) процедур ОВОС позволяет выявить наличие принципиального различия между ними. Концептуально западная модель ОВОС исходит из того, что только экологически и социально ответственные инвестиции могут быть основой устойчивого бизнеса. Оценка воздействия на среду четко вписана в систему финансирования проекта, а соблюдение экологических требований на всех этапах реализации проекта тесно увязано с получением кредитных денег. Это же относится и к взаимодействию с населением. Инвестор поставлен в условия, когда он обязан постоянно информировать население о намечаемом проекте и искать формы общественного консенсуса. Отсюда очевидно важное отличие российских и западных форматов ОВОС: в западном формате социальные вопросы охвачены намного шире²⁷.

Российский вариант ОВОС остается «бумагой», которую необходимо представить на определенном этапе, но требования которой можно не исполнять. ОВОС может быть более детальной в части воздействия на природные экосистемы, однако реализация ее рекомендаций на практике зачастую не осуществляется. Главный специалист МФК по экологии и социальным вопросам Д. Фолен отмечает, что высокое качество информации в российских ОВОС вполне совмещается с неудовлетворительной реализацией разработанных природоохранных мероприятий на практике²⁸. Объясняется это от-

²⁷ В России вопросы, связанные с охраной труда и промышленной безопасностью, в материалах ОВОС не рассматриваются, поскольку регламентируются отдельным законодательством и выделены в самостоятельные разделы проектной документации.

²⁸ Экологическая оценка проектов перед предоставлением инвестиций // Экология производства. 2006. № 4. С. 76.

сутствием обратной связи в механизме управления природопользованием и охраной окружающей среды в РФ и низким уровнем ответственности, предусмотренным российским законодательством за несоблюдение природоохранных требований.

Изменения законодательства РФ указывают на снижение внимания к проведению общественных обсуждений/слушаний в процессе принятия решения о реализации проекта и уменьшение возможностей граждан повлиять на него. В условиях отсутствия развитых институтов гражданского общества и низкой социальной и экологической ответственности бизнеса в России последствия таких изменений могут быть неблагоприятными. В целом можно сказать, что баланс экологической нагрузки на бизнес, т.е. баланс между стимулированием развития бизнеса и его экологическим регулированием, в России еще не найден.

Список литературы

Васильев С.А., Кичигин Н.В. ОВОС в свете новых требований // Экология производства. 2008. № 6, 7.

Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 № 190-ФЗ

Политика ЕБРР в отношении окружающей среды. Лондон, 2003.

Политика и Стандарты деятельности по социальной и экологической устойчивости Международной финансовой корпорации, 2006.

Положение о проведении негосударственной экспертизы проектной документации и разделов инженерных изысканий (утв. постановлением Правительства РФ от 29.12.2008 № 1070).

Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 № 87 «О составе разделов проектной документации и требования к их содержанию».

Приказ Государственного комитета Российской Федерации по охране окружающей среды от 16.05.2000 № 372 «Об утверждении Положения об оценке воздействия намечаемой хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду в Российской Федерации».

Федеральный закон от 23.11.1995 № 174-ФЗ «Об экологической экспертизе».

Федеральный закон от 18.12.2006 № 232-ФЗ «О внесении изменений в ГК РФ и отдельные законодательные акты РФ».

Экологическая оценка проектов перед предоставлением инвестиций // Экология производства. 2006. № 4.

Environmental, Health, and Safety Guidelines // IFC Website. URL: <http://www.ifc.org/ifcext/sustainability.nsf/Content/EnvironmentalGuidelines>

Трибуна преподавателя

В.И. Бархатов¹,

докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики отраслей и рынков, директор Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета,

И.В. Бархатов²,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета,

Н.И. Кондратьев³,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики отраслей и рынков Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования Челябинского государственного университета

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОМ КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ

В статье представлены современные особенности эффективности контрактных отношений в российских корпорациях, которые оказывают существенное воздействие на функционирование корпоративного сектора национальной экономики. Также исследованы генезис, становление и развитие контрактных отношений, их особенности и эффективность в российских корпорациях.

Ключевые слова: эффективность, корпоративный сектор, оппортунизм, национальная экономика, контрактные отношения, транзакционные издержки.

The article deals with actual aspects of contract relationships in Russian corporations, especially their specific features, which strongly influence the activity of corporate sector of national economy. Basic directions, forms and genesis contract relationships, as well as its specific features and efficiency in Russian corporations are defined in the article.

Key words: efficiency, corporate sector, opportunism, national economy, contract relationships, transactional costs.

На эффективность контрактных отношений в российских корпорациях влияет ряд особенностей.

Во-первых, трансформация российской экономики, а также неразвитость института прав собственности обуславливают невозможность четкого определения границ прав собственности субъектов контрактных отношений и их эффективности. Невозможность четкого распределения границ прав собственности порождает вы-

¹ Бархатов Виктор Иванович, тел.: +7 (351) 799-70-50, 725-38-15.

² Бархатов Игорь Викторович, тел.: +7 (351) 799-70-50, 725-38-15.-

³ Кондратьев Николай Иванович, тел.: +7 (351) 799-70-50, 725-38-15.

сокий уровень транзакционных издержек, которые включают издержки поиска информации, ведения переговоров, заключения и исполнения контрактов, а также защиты прав собственности.

Во-вторых, для российских корпораций характерно отсутствие разделения собственности и контроля. Собственники стараются самостоятельно заниматься управлением корпорациями и играть роль менеджеров.

В-третьих, низкий уровень квалификации собственников не позволяет им эффективно управлять корпорацией, что также приводит к росту транзакционных издержек, а следовательно, к снижению эффективности контрактных отношений в российских корпорациях.

Все вышеуказанные особенности воздействуют на эффективность контрактных отношений посредством передаточного механизма, представленного на рис. 1. К элементам передаточного механизма относятся: высокая степень асимметрии информации, неполнота контракта, недостаточность стимулов к исполнению контракта, а также высокий оппортунизм субъектов контрактных отношений.



Рис. 1. Особенности эффективности контрактных отношений в российских корпорациях

В целом все указанные особенности воздействуют на эффективность контрактных отношений в российских корпорациях через два основных канала:

- 1) рост трансакционных издержек;
- 2) рост поведенческого оппортунизма.

Рост трансакционных издержек обусловлен, как уже было сказано ранее, неразвитостью существующего института прав собственности, отсутствием разделения собственности и капитала, а также низким уровнем квалификации собственников. Не желая передавать существенную долю прав собственности менеджерам, собственник старается самостоятельно осуществлять управление корпорацией, чтобы не потерять фактический контроль над ней. Недостаточный уровень квалификации собственника не позволяет ему получать существенный доход и приводит к избыточным трансакционным издержкам корпорации. Между тем сам по себе рост трансакционных издержек корпорации не означает однозначного снижения эффективности контрактных отношений и снижения эффективности хозяйственной деятельности корпорации. Для каждой корпорации характерен свой «оптимальный» уровень трансакционных издержек (рис. 2).



Рис. 2. Зависимость эффективности контрактных отношений от уровня трансакционных издержек

В связи с низкой квалификацией собственника растут именно те трансакционные издержки, которые являются избыточными и которых можно было бы избежать, передав управление более квалифицированному менеджеру. Иными словами, рост трансакционных издержек, обусловленный низкой квалификацией собственника, не приводит к росту эффективности контрактных отношений, в то время как рост трансакционных издержек, обусловленный иными причинами, мог бы способствовать росту эффективности контрактных отношений в корпорации (рис. 2).

На эффективность контрактных отношений в корпорациях оказывает значительное влияние поведенческий оппортунизм. Формы поведенческого оппортунизма могут быть как явными, так и

скрытыми. Примером явного оппортунизма можно назвать ложь, мошенничество, воровство. Однако зачастую оппортунизм принимает скрытую форму. Эта форма оппортунизма, как правило, имеет место в ситуации равных переговорных сил контрагентов. В таком случае при обнаружении недобросовестного исполнения обязательств одного из участников контрактных отношений противоположная сторона может расторгнуть контракт без особых издержек. Но подобные ситуации встречаются все реже и реже вследствие усложнения и удлинения контрактных отношений. Для современного функционирования корпораций характерны такие контрактные отношения, прекращение которых вследствие обнаружения оппортунизма контрагента является экономически невыгодным. Иными словами, имеют место причины, препятствующие выходу одной из сторон из контрактных отношений. Основным препятствием, как правило, являются инвестиции в специфические активы.

Оппортунизм принято разделять на предконтрактный и постконтрактный. В случае трудового договора предконтрактный оппортунизм связан с асимметрией информации. Работники, которые ищут работу, знают свои способности лучше, чем самые предусмотрительные работодатели. Поэтому претендующие на место наемные работники могут вводить в заблуждение потенциальных работодателей относительно своих способностей, в результате чего возникает проблема неблагоприятного отбора. Кроме того, работник вправе изменить свои планы относительно срока трудового контракта. Например, работник желает работать под руководством данного менеджера лишь временно, но скрывает от менеджера свои планы.

Наряду с изменением планов и неблагоприятным отбором предконтрактный оппортунизм может выражаться в виде шпионажа, когда нанимаемый сотрудник устраивается в корпорацию в целях получения внутрифирменной информации. Производительность труда такого работника будет низкой вследствие слабой его заинтересованности в результатах своего труда.

Постконтрактный оппортунизм выражается в таких формах, как отлынивание, небрежность и использование служебного положения. Термин «отлынивание» в теории контрактов подразумевает выполнение работы с меньшей отдачей, нежели следует по договору. Кроме того, работник может сознательно допускать небрежное отношение к работе, которое заключается, например, в мнимом исполнении норм и правил. Использование же служебного положения предполагает применение материалов для внеконтрактного использования.

Постконтрактный оппортунизм в отношении личного найма является следствием как асимметричности информации, так и специфичности инвестиций. Специфичность человеческих активов возникает в результате инвестиций в обучение на рабочем месте,

передачи навыков, свойственных только определенным отношениям. Работник понимает, что работодатель инвестировал в его обучение средства, силы и время, поэтому вряд ли возможно увольнение без весомых причин. Понимание этого позволяет работнику более халатно относиться к выполнению своих обязанностей.

Наряду с оппортунизмом работников по отношению к менеджерам имеет место и оппортунизм менеджеров по отношению к работникам. Оппортунизм менеджеров может выражаться прежде всего в наличии испытательного срока. Кроме того, существующая конкуренция между корпорациями часто приводит к тому, что работодатель совершает разные манипуляции, чтобы работник не достался конкуренту (например, задержка документов). Также менеджер может занижать оценку деятельности работника по сравнению с его реальными результатами, может поручать работнику выполнение большего объема работ, нежели это было предусмотрено трудовым контрактом. И, наконец, на основе личных симпатий менеджера к определенным работникам может происходить распределение вознаграждений.

Обобщенно формы оппортунизма в российских корпорациях приведены в таблице.

Формы оппортунизма в российских корпорациях

Уровень контрактных отношений	Субъекты контрактных отношений	Формы поведенческого оппортунизма
I уровень	Оппортунизм акционера по отношению к менеджеру	<ul style="list-style-type: none"> – испытательный срок, – конкуренция между корпорациями, – занижение оценки менеджера, – увеличение объема работ, – невыплата вознаграждений, – увеличение дивидендных выплат
	Оппортунизм менеджера по отношению к акционеру	<ul style="list-style-type: none"> – отлынивание, – небрежность, – использование служебного положения в личных целях, – шпионаж, – изменение планов
II уровень	Оппортунизм менеджера по отношению к наемному работнику	<ul style="list-style-type: none"> – испытательный срок, – конкуренция между корпорациями, – занижение оценки работника, – увеличение объема работ
	Оппортунизм наемного работника по отношению к менеджеру	<ul style="list-style-type: none"> – отлынивание, – небрежность, – использование служебного положения в личных целях, – шпионаж, – изменение планов

Источник: составлено авторами.

Наличие оппортунизма преобразует графическую модель, представленную на рис. 3. Кривая O_0 характеризует отсутствие оппортунизма со стороны менеджера. Чем выше доля переданных менеджеру прав, тем ниже будет эффективность контрактных отношений, если менеджер проявит склонность к оппортунизму. Этим объясняется отрицательный наклон кривой оппортунизма O .

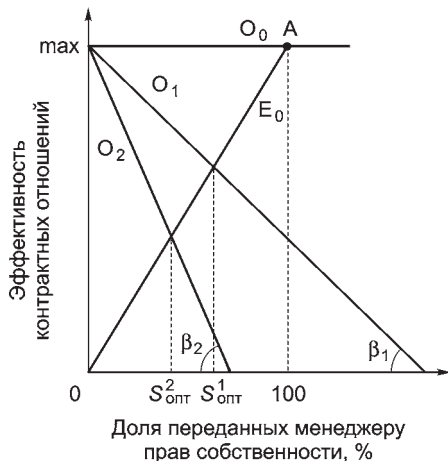


Рис. 3. Изменение оптимального уровня передаваемых менеджеру прав собственности при изменении склонности менеджера к оппортунизму

Чем выше склонность менеджера к оппортунизму, тем большим углом наклона β будет характеризоваться кривая оппортунизма O . То есть, чем выше склонность менеджера к оппортунизму, тем существеннее будет снижение эффективности контрактных отношений при передаче менеджеру 1% прав собственности (формула 1):

$$\operatorname{tg} \beta_1 < \operatorname{tg} \beta_2. \quad (1)$$

Рис. 3 позволяет определить оптимальную долю передаваемых менеджеру прав собственности. Точка пересечения кривых оппортунизма O и эффективности контрактных отношений E характеризует оптимальную долю передаваемых правомочий. Чем выше склонность менеджера к оппортунизму при заданной его квалификации, тем меньше должна быть доля передаваемых ему прав собственности.

Далее, если отказаться от неизменности одной из предпосылок модели и ввести в модель уровень квалификации менеджера, то изменится угол наклона кривой эффективности контрактных отношений E_0 (рис. 4).

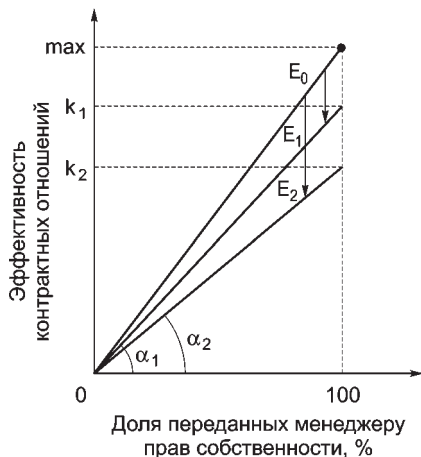


Рис. 4. Изменение угла наклона кривой эффективности контрактных отношений в корпорации при изменении уровня квалификации менеджера

Чем ниже уровень квалификации менеджера, тем меньше угол наклона α кривой эффективности E (формула 2):

$$\operatorname{tg} \alpha_1 > \operatorname{tg} \alpha_2. \quad (2)$$

Иными словами, чем ниже уровень квалификации менеджера, тем меньший уровень эффективности обеспечивает единица передаваемых менеджеру прав собственности. Так, например, если уровень квалификации менеджера соответствует кривой эффективности E_2 , то даже при стопроцентной передаче менеджеру прав собственности уровень эффективности контрактных отношений будет не выше, чем k_2 . Таким образом, уровень k_2 — это своего рода потолок эффективности контрактных отношений при заданном уровне квалификации менеджера.

В заключение можно сделать вывод, что рост транзакционных издержек, рост поведенческого оппортунизма менеджеров, а также снижение уровня их квалификации приводят к снижению эффективности контрактных отношений в российских корпорациях.

**Требования к статьям,
принимаемым к публикации журналом
«Вестник МГУ. Серия 6. Экономика»**

Представленная в 2-х экземплярах статья должна соответствовать профилю и научному уровню журнала, быть напечатана в текстовом редакторе Microsoft Word стандартным шрифтом (№ 12) на русском языке на листах формата А4 через полтора (компьютерных) интервала и подписана автором (авторами).

Объем статьи не должен превышать 20 тысяч знаков.

Все данные должны иметь сноски на источник их получения. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

К статье необходимо приложить: аннотацию, содержащую ключевые слова (до 1 стр. на русском и английском языках), и сведения об авторах (фамилия, имя и отчество; место работы, занимаемая должность; ученая степень, звание; служебный и домашний адреса и телефоны), справку с места работы, ксерокопии свидетельств о получении ученой степени и ученого звания. Все эти документы должны быть подписаны автором (авторами).

Необходимо также представить электронный вариант статьи, аннотаций и сведений.

Аспиранты, стажеры, студенты должны представить положительную выписку из решения кафедры.

Невыполнение указанных выше требований в полном объеме является поводом для отказа в приеме материала.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются и авторам сообщается их регистрационный номер.

По принятым к рассмотрению статьям в течение двух недель решается вопрос о потенциальной возможности их публикации. Окончательное решение принимается по результатам обсуждения на редколлегии. Всю информацию о прохождении статьи авторы могут получить по адресу: *119991, Москва, ГСП-1, Ленинские горы, д. 1, стр. 46, МГУ, 3-й корп., факультет экономики, ауд. 326; тел.: +7 (495) 939-28-82.*

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в Интернете на сайте экономического факультета МГУ и на сайте НИВЦ МГУ в составе университетской информационно-системы «РОССИЯ» электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник МГУ. Серия 6. Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к университетской информационно-системе «РОССИЯ» регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия. Во всех случаях полиграфического брака просьба обращаться в типографию. Выплата гонорара за публикации не предусматривается.

Плата за публикацию рукописей не взимается.

***В Издательстве Московского университета
работает***

**Ассортиментный кабинет
вузовской литературы**

Здесь Вы найдете весь спектр учебной литературы для студентов и абитуриентов от Издательства Московского государственного университета и различных факультетов и подразделений МГУ, Издательства СПбГУ, а также других университетских и вузовских издательств. Представлена литература издательств «Высшая школа», «Инфра-М», «Наука», «Аспект Пресс», «Дрофа», «Юридическая литература» и многих других.

Книги продаются по минимальной розничной цене.

Москва, ул. Хохлова, 11 (Воробьевы горы, МГУ).

Тел./Факс: (495) 939-33-23

E-mail: izd-mgu@yandex.ru

Сайт Издательства МГУ:

www.msu.ru/depts/MSUPubl2005

Интернет-магазин:

<http://msupublishing.ru>

УЧРЕДИТЕЛИ:

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова;
экономический факультет МГУ

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

В.П. КОЛЕСОВ — главный редактор,
А.Л. БОБРОВ — зам. главного редактора, отв. секретарь
А.А. ПОРОХОВСКИЙ — зам. главного редактора,
А.Д. ШЕРЕМЕТ — зам. главного редактора,
А.А. АУЗАН, О.С. ВИХАНСКИЙ, В.В. ГЕРАСИМЕНКО, М.В. ГРАЧЕВА,
Э.П. ДУНАЕВ, Е.В. ЕГОРОВ, В.В. ЕЛИЗАРОВ, Е.Н. ЖИЛЬЦОВ,
Ю.Н. ИВАНОВ, Н.П. ИВАЩЕНКО, В.А. ИОНЦЕВ, С.В. КИСЕЛЕВ,
Р.П. КОЛОСОВА, И.Б. КОТЛОБОВСКИЙ, Г.М. КУМАНИН,
М.И. ЛУТАЧЕВ, Ю.М. ОСИПОВ, М.Н. ОСЬМОВА, М.В. ПАЛТ,
М.Э. ПОТАПОВА, Л.А. ТУТОВ, А.В. УЛЮКАЕВ, И.О. ФАРИЗОВ,
Г.Г. ФЕТИСОВ, А.Г. ХУДОКОРМОВ, В.Н. ЧЕРКОВЕЦ, В.Х. ЭЧЕНИКЪ

Редактор М.Э. ПОТАПОВА

Технический редактор Н.И. Матюшина

Корректоры В.В. Конкина, Г.Л. Семенова

Адрес редакции:

*119991, Москва, Ленинские горы,
экономический факультет, тел. 939-28-82.*

Журнал зарегистрирован в Министерстве печати и информации РФ.
Свидетельство о регистрации № 1551 от 14 февраля 1991 г.

Решением Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации журнал «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика» включен в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук»

Сдано в набор 19.08.2010. Подписано в печать 14.09.2010.
Формат 60×90 1/16. Бумага офс. № 1. Гарнитура Таймс.
Офсетная печать. Усл. печ. л. 7,5. Усл. кр.-отт. 5,3.
Уч.-изд. л. 7,62. Тираж 710 экз. Заказ № . Изд. № 8938.

Ордена «Знак Почета» Издательство Московского университета.
125009, Москва, ул. Б. Никитская, 5/7.

Типография МГУ.
119991, ГСП-1, Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 15.

ISSN 0201—7385
ISSN 0130—0105

ИНДЕКС 70997 — каталог «Роспечать»
ИНДЕКС 39309 — каталог «Пресса России»

ISSN 0201—7385. ISSN 0130—0105
ВЕСТН. МОСК. УН-ТА. СЕР. 6. ЭКОНОМИКА. 2010. № 4. 1—120.