

# Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 5 • 2009 • СЕНТЯБРЬ—ОКТАБРЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

## СОДЕРЖАНИЕ

### *Экономическая теория*

- Дробышевская Т.А., Погребинская В.А. Функции теневой экономики на этапе смены институциональной структуры . . . 3
- Рощина Я.А. Управление тщательностью андеррайтинга при ипотечном кредитовании в РФ . . . . . 14

### *Экономика зарубежных стран*

- Подкорытов Р.А. Применим ли чилийский опыт реформирования пенсионной системы в России? . . . . . 23
- Шашкин Ю.А. Россия как основной поставщик энергоресурсов для потребителей Турции . . . . . 35

### *Отраслевая и региональная экономика*

- Разумова Т.О., Федорова Е.Ф. Особенности разработки программ адаптации для топ-менеджмента компании . . . . . 43
- Сидоренко В.Н., Денисенко М.Б., Матюхина И.Н. Оценка динамики и региональной дифференциации демографических показателей России за последние 150 лет. . . . . 52
- Слепенкова Е.М., Горчакова К.А. Построение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций в российской компании . . . . . 63
- Власов Ю.С. Оценка экологической составляющей развития человеческого потенциала в Челябинской области . . . . . 75
- Никитин С.А. Новые подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов . . . . . 84

### *Научная жизнь*

- Тутов Л.А., Гаврина Е.Г., Поминова И.С. Вторая международная научная конференция «Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение» . . . . . 95
- Савченко Г.И. Вызовы глобализации инновационному развитию России. . . . . 108

### *Трибуна преподавателя*

- Бобров А.Л. Сущность и предпосылки развития экологического менеджмента. . . . . 114

## CONTENTS

### *Economic Theory*

- Drobyshevskaya T.A., Pogrebinskaya V.A. Functions of Shadow Economy in the Stage of the Change Institutional System. . . . . 3
- Roschina I.A. Management of Underwriting's Thoroughness in Russian Federation Mortgage . . . . . 14

### *Economy of Foreign Countries*

- Podkorytov R.A. Is the Chilean Experience of Pension Reforming Suitable in Russia? . . . . . 23
- Shashkin U.A. Russia as a Main Supplier of Energy for Turkish Consumers . . . . . 35

### *Branch and Regional Economy*

- Razumova T.O., Fedorova E.F. Specifics of On-Boarding Program Development for Executives. . . . . 43
- Sidorenko V.N., Denisenko M.B., Matukhina I.N. Dynamics and Region Difference Evaluation of Russian Demographic Indicators for the Last 150 Years. . . . . 52
- Slepenkova E.M., Gorchakova K.A. Creation of Integrated Marketing Communications System in Russian Companies . . . . . 63
- Vlasov U.S. Assessment of Ecological Issues of Human Development in the Chelyabinsk Region . . . . . 75
- Nikitin S.A. New Methods for Project Efficiency Estimation. . . . . 84

### *Scientific life*

- Titov L.A., Gavrina E.G., Pominova I.S. The Second International Conference «Innovative Development of Russian Economy: Resources Provision». . . . . 95
- Savchenko G.I. Globalization Challenges to the Russian Innovation Evolution . . . . . 108

### *Professor's Tribune*

- Bobrov A.L. The Concept and Prerequisites for Development of Environmental Management . . . . . 114

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**Т.А. Дробышевская<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, доцент кафедры истории народного хозяйства  
и экономических учений экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

**В.А. Погребинская<sup>2</sup>,**

канд. экон. наук, доцент кафедры истории народного хозяйства  
и экономических учений экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### **ФУНКЦИИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ЭТАПЕ СМЕНЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ**

Цель предлагаемого исследования состоит в выявлении общих и особенных функций теневой экономики в условиях эволюционной и революционной смены институциональной структуры. В качестве эволюционного периода рассматривается стадия протоиндустриализации (конец XVIII — середина XIX века), в качестве революционного — стадия военного коммунизма (1918—1921) и период 1990—2000 гг.

При эволюционном варианте развития ресурс теневой экономики постепенно переходит в официальный сектор, сохраняется динамизм развития, готовность к риску и новаторству. При революционном варианте длительное время сохраняется за пределами высокий уровень политических и экономических рисков, резко возрастает доля чисто криминального бизнеса, предпочтительным оказывается непроизводительное потребление или вывод капиталов за рубеж.

**Ключевые слова:** теневая экономика, провалы экономической системы, институциональная структура, эволюция, революция, дополнительный ресурс официальной экономики, динамизм развития, политические и экономические риски, криминальный бизнес, непроизводительное потребление.

The purpose of the proposed study consists of the development of common and special in the functions of shadow economy under the conditions for the evolutionary and revolutionary change of institutional system. As the evolutionary period is examined the stage of proto-industrialization (end XVIII — middle XIX of century), as the revolutionary — the stage of War Communism (1918—1921) and the post-socialist period.

With the evolutionary version of development the resource of shadow economy changes gradually to official sector and maintain the dynamism of development, readiness for the risk and the innovating. With the revolutionary

---

<sup>1</sup> Дробышевская Татьяна Александровна, тел.: +7 (495) 939-30-68; e-mail: tdrobyshevskaya@yandex.ru

<sup>2</sup> Погребинская Вера Александровна, тел.: +7 (495) 939-30-68; e-mail: 1432971@mail.ru

version long time remains beyond the limits the high level of political and economic risks. The portion of purely criminal business sharply grows, non-production consumption or conclusion of capital in favor of boundary speaks as preferable.

**Key words:** shadow economy, failures of economic system, institutional system, evolution, revolution, the additional resource of the official economy, the dynamism of development, political and economic risks, criminal business, non-production consumption.

Несмотря на обилие работ, исследующих историю теневой экономики, их недостаточно для выяснения изменений ее основных функций в зависимости от сути и содержания того или иного периода развития России. Спорным остается и само понятие «теневая экономика».

В современной экономической литературе продолжается дискуссия по поводу определения понятия «теневая экономика»<sup>3</sup>. В большинстве случаев под теневой экономикой понимается экономическая активность (легальная или нелегальная), которая не находит своего отражения в официальной статистике.

Наиболее подходящим для целей данной статьи, на наш взгляд, является определение, предложенное Г. Гроссманом, согласно которому теневая экономика включает в себя « всю деятельность по производству и обмену, отвечающую как минимум одному из следующих условий: (а) она направлена непосредственно на удовлетворение частных потребностей, (б) она в значительной мере противоречит существующему законодательству »<sup>4</sup>. При этом нас в первую очередь интересует « некриминальная » экономика, т.е. та часть теневого сектора, который, работая с нарушением налогового и хозяйственного законодательства, не связан непосредственно с уголовным миром.

Влияния теневой (параллельной) экономики на экономическое развитие России в последние годы неизменно привлекает внимание исследователей, как отечественных, так и зарубежных. Интерес этот вполне понятен. Наличие значимого (по различным оценкам, достигающего от 20 до 80% ВВП) теневого сектора приводит к ряду макро-, микроэкономических и социальных проблем.

Период с 1990 по 2000 г., когда осуществлялась так называемая « рыночная трансформация » российской экономики, по сути своей представляет революционный период. В этот сжатый по времени срок произошел открытый разрыв с предыдущей хозяйственной

---

<sup>3</sup> В предлагаемой статье термины «теневая экономика», «неуказная экономика» для периода конца XVIII — середины XIX в., «параллельная экономика» рассматриваются как синонимы.

<sup>4</sup> *Grossman G. The Second Economy in the USSR // Problems of Communism. 1977. Sept. — Oct. Vol. 26. N 5. P. 25.*

системой, переход от одной институциональной и макроэкономической структуры к другой. Понять взаимовлияние теневой экономики и изменений в институциональной структуре в настоящее время невозможно без изучения истории развития теневой экономики России. Теневая экономика, как свидетельствует российская и мировая история, явление товарного, а не натурального хозяйства. История теневой экономики исследовалась отечественными учеными именно в связи с эволюцией товарного производства и развитием промышленности России (Ф.Я. Полянский, М.И. Туган-Барановский, К.И. Тарновский, Ю. Ларин)<sup>5</sup>. Однако недостаточно исследованным представляется вопрос о различиях в функциях теневой экономики в зависимости от типа экономического развития, под которым понимается эволюционный или революционный путь.

Существование теневого производства всегда требовало наличия собственной институциональной структуры, включавшей в себя, в частности, собственные системы финансирования и кредитования, рынок рабочей силы, механизмы разрешения споров. Наиболее наглядно такого рода механизмы и институты можно проследить на примере старообрядческого предпринимательства Москвы, а конкретно — Федосеевской старообрядческой общины, центром которой на рубеже XVIII—XIX вв. становится Преображенское кладбище.

В течение всего XVIII в. Москва усиливала свое значение в качестве всероссийского центра обрабатывающей промышленности<sup>6</sup>, чему способствовал и постоянно увеличивающийся приток крестьян из центральных уездов России, переводимых на оброк.

К концу 1760-х гг. практически полностью возобладал правительственный курс на ликвидацию монопольного положения купеческих, торговых и промышленных компаний, постепенную отмену привилегий крупным производителям-мануфактуристам из числа владельцев указных предприятий. Не менее важным было упразднение юридически монопольного положения указных текстильных мануфактур на рынке. Указ от 30.10.1769 г., разрешавший всем желающим без ограничений заводить ткацкие станы, стал первым официально обнародованным актом, пролагавшим дорогу к свободному предпринимательству<sup>7</sup>. Гильдейские реформы 1775 и 1785 гг. окончательно утвердили капитал в качестве единственного и всеобщего мерила купеческой состоятельности.

---

<sup>5</sup> О работах этих авторов см.: *Погребинская В.* Параллельная экономика в работах российских ученых-экономистов // Историко-экономический альманах. М., 2004.

<sup>6</sup> Так, к концу 1760-х гг. в Москве располагалось 116 из 481 мануфактур Империи. См.: *Скавронский Н.* Очерки Москвы. М., 1862. Вып. 1. С. 241.

<sup>7</sup> Ему предшествовал оставшийся неопубликованным именной указ 1767 г. «О запрещении промыслов и рукоделий, коими городские жители снискивают пропитание».

Результат этих преобразований отчетливо проявился в 1790-е гг., когда именно приход нового поколения фабрикантов, не связанных какими-либо обязательствами с государством и действовавших на принципах свободного предпринимательства, во многом обусловил подъем в суконной, шелковой и хлопчатобумажной промышленности.

Одну из ключевых проблем частного предпринимательства в России — формирование первоначального капитала в условиях узкого внутреннего рынка, низкой нормы прибыли и неразвитости кредитно-банковской системы — промышленники-старообрядцы решали, опираясь на институты параллельной экономики.

Система кредитования и имущественные отношения между общиной и ее членами представлены в Уставе Преображенского кладбища<sup>8</sup>.

Там устанавливается беспроцентный, а иногда и безвозвратный кредит, крайне выгодный для тех, кто им пользовался. Вкладчику в общинную казну рекомендовалось оставлять себе часть капитала, чтобы он мог, пока был в силах, продолжать свое дело (пп. 55—57). Его несостоятельные родственники и потомки до седьмого колена, если они были старообрядцами, получали единовременное пособие в размере трети вклада.

Возврат ссуды требовался лишь в том случае, если за этой отдачей «на остальной капитал может или могут значительный оборот делать коммерцией, ремеслом, фабрикой или каким-нибудь промыслом» (п. 48). В случае невозвращения ссудодержателем полученной суммы, ему давались для уплаты льготные сроки: два раза по году и один раз полугодичный срок (пп. 49—53). Если же должник и по прошествии этих льготных сроков не уплачивал долга, то он ему прощался.

Напомним, согласно Положения о выдаче ссуд из Государственного заемного банка (1824), при выдаче ссуд промышленникам рекомендовалось соблюдение особой осторожности. Все ссуды под залог фабрик должны были утверждаться министром финансов. Крепостные предприятия получали ссуды с учетом как стоимости строения, так и количества душ, а капиталистические — только в размере половины от цены здания (при чем особо подчеркивалось, что строения, расположенные в нестоличных городах, при закрытии предприятия утратят всякую ценность). По утверждению С. Борового, Заемный банк почти не выдавал ссуд заводчикам, если последние не были одновременно душевладельцами<sup>9</sup>. Вместе с тем, по данным «Ведомостей о мануфактурах в России

<sup>8</sup> См.: Хохлова Т.А. Старообрядчество и развитие рыночного уклада в России. М., 1997.

<sup>9</sup> См.: Боровой С.Я. К истории промышленной политики в России в 20—50-е гг. XIX века // Исторические записки. М., 1961. Т. 69. С. 283.

за 1813—1814 гг.», уже тогда 98% рабочих московских мануфактур составляли вольнонаемные, и только 2% приходилось на приписных и помещичьих крестьян<sup>10</sup>. Таким образом, возможность получения кредита (ссуды) легальным путем для среднего московского православного фабриканта была минимальна. А между тем в начале 1810-х гг. спрос на капитал был настолько велик, что частные ссуды выдавались даже под 24% годовых при обычной максимальной ставке рубежа XVIII—XIX вв. в 14%<sup>11</sup>.

Следовательно, возможность получения такого рода льготного кредита при наличии развитой системы социального вспомоществования (призрения за немощными, вдовами и сиротами) поощряла инициативу, предпринимательский риск.

Общинная казна складывалась из перешедшего в собственность общины имущества умерших федосеевцев, пожертвований, сборов за погребение, отпевание, поминовение, молебны, служение в частных молельных, доходов от продажи церковной утвари, из сборов наставников во время их поездок вне Москвы. Община также имела кирпичные заводы, сенокосные луга, пастбища, земли, рыбные ловли, деньги в монете, получала доход от отдачи в пользование земельных угодий и зданий, от бани.

По сведениям Министерства внутренних дел Российской Империи, капитал кладбища в 1845 г. «простирается до 6 млн руб., что все три православные лавры в России не имеют»<sup>12</sup>. Для сравнения напомним, что суммарный капитал всех акционерных обществ, возникших в России с 1799 по 1855 г., составлял 27 млн руб.<sup>13</sup> Или другой ряд цифр: по данным на 1856 г., только в четырех городах Российской Империи — Петербурге, Москве, Одессе и Риге — доходы городского бюджета превышали полмиллиона рублей в год<sup>14</sup>. Примечательно, между прочим, что, по данным, приводимым В. Кельсиевым, в начале 1810-х гг. «ценность всего имущества» кладбища составляла около 2 млн руб.<sup>15</sup>, т.е. за неполные полвека капитал общины как минимум утроился.

Значительна была и роль общины в формировании рабочей силы для предприятий в условиях господства крепостного права. «Дозорные записи» Министерства внутренних дел, которому было поручено наблюдение за старообрядцами, фиксируют, что «Клад-

<sup>10</sup> История Москвы: В 6 т. М., 1954. Т. 3. С. 178.

<sup>11</sup> См.: *Боровой С.Я.* Кредит и банки в России (сер. XVII века — 1861 г.). М., 1958. С. 11

<sup>12</sup> Чтения в Обществе истории и древностей российских при Московском университете (Чт. ОИДР). 1885. Кн. 2.

<sup>13</sup> См.: *Боровой С.Я.* Указ. соч. С. 277.

<sup>14</sup> См.: *Рындзюнский П.Г.* Городское гражданство в дореформенной России. М., 1958. С. 386.

<sup>15</sup> См.: *Кельсиев В.И.* Сборник правительственных сведений о раскольниках. Лондон, 1860—1862. С. 35.

бище пользовалось паспортами умерших мещан и солдаток для «сокрытия под их именами беглых людей»<sup>16</sup>.

Отрицательное влияние «тени» заключается в том, что она, по определению, деформирует, «разъедает» официальную формализованную в законодательных актах систему экономических и социальных отношений, создавая возможности для коррупции, разрушительно воздействует на общественную мораль. Ежегодно с 1840 г. смотритель кладбища от канцелярии генерал-губернатора Жарков получал из кладбищенской казны до 40 000 руб., особо оплачивались услуги обер-полицмейстера, чиновников московского военного генерал-губернатора и т.д. За каждый паспорт Преображенская община выплачивала в середине XIX в. по 200 рублей<sup>17</sup>.

Становление параллельной экономики при абсолютном доминировании государственного предпринимательства не приводило к росту имущественной дифференциации, скорее наоборот. В условиях государственного предпринимательства как доминирующей формы экономического развития, капиталы концентрируются в руках близких к власти лиц (предпринимателей и коррумпированных чиновников). Теперь слой населения с доходами выше среднего становится шире.

Преображенское кладбище имело чрезвычайно тесные, и религиозные, и чисто хозяйственные, связи с раскольничьими общинами в России и за ее рубежами. В донесениях ревизоров-чиновников почти по всем городам отмечались те особо тяжелые условия, в частности в налоговом отношении, в которые были поставлены прибывающие извне в города торговцы и торгующие крестьяне<sup>18</sup>. «Пусть Православный, известный по торговле, купец приедет в город, где лично он никого не знает, то найдется как бы в лесу и не скоро войдет с кем-либо в дела. Противное бывает с раскольником: везде, где только есть его единоверцы, он как бы в семье своей, хотя бы до того времени никого лично не знал», — отмечает И. Липранди<sup>19</sup>.

Одновременно дух корпоративизма, базирующийся на разделении двух миров, предполагает максимально суровое наказание за предательство: «буде он отречется от своего согласия, то в пример другим разорен будет в своем состоянии до нищеты»<sup>20</sup>.

В целом, на наш взгляд, на стадии протоиндустриализации (конец XVIII — первая половина XIX вв.) влияние теневой экономики

---

<sup>16</sup> Липранди И.П. Краткое обозрение русских расколов, ересей и сект. СПб., 1870. С. 20.

<sup>17</sup> См.: Кельсиев В.И. Указ. соч. С. 65.

<sup>18</sup> См.: Рындзюнский П.Г. Указ. соч. С. 388—389.

<sup>19</sup> Липранди И.П. Указ. соч. С. 60—61.

<sup>20</sup> Чт. ОИДР. 1885. Кн. 4. С. 105.

на развитие страны носило скорее положительный характер. Социально-экономические реформы 1860—1870 гг. существенно изменяют базу развития параллельной экономики. Создается реальная возможность превращения рабочей силы в товар, расширяется внутренний рынок. Благоприятное развитие среды бизнеса стимулирует переход предприятий «на свет» (прозрачная отчетность, использование системы кредитования и судебной защиты, государственные заказы и подряды). В то же время созданная ранее система корпоративной поддержки не только не исчезает, а получает еще более широкое распространение, хотя и в несколько модифицированном виде. На смену монастырским приютам приходят жилье для фабричных, медицинские пункты, детские сады. На смену религиозному обучению детей — школы для рабочих и их детей<sup>21</sup>. Крайне тяжелые условия труда на российских фабриках, долгое отсутствие рабочего законодательства, тяжелые жилищные условия в крупных городах способствуют сохранению квалифицированной рабочей силы на вышедших из тени «старых» предприятиях, усиливая тем самым конкурентные преимущества последних. Таким образом, теневой сектор в условиях эволюционного развития выполнял функции подготовки и адаптации к новым условиям хозяйствования основных факторов производства.

В условиях революционной смены институциональной структуры функции теневой экономики меняются. Таких периодов в истории России было, на наш взгляд, три:

- военный коммунизм — 1918—1921 гг.
- переход к форсированной индустриализации — 1928—1932 гг.
- настоящее время (конец 1980-х — 1990-е гг.).

Остановимся подробнее на периоде военного коммунизма, так как остальные достаточно рассматривались в отечественной литературе. Актуальность рассмотрения периода военного коммунизма связана с тем, что и тогда, и сейчас была предпринята именно ломка сложившейся институциональной структуры, после которой неизбежно наступало частичное возвращение к старым институтам. Несмотря на противоположную суть перехода — тогда к тотальной централизации, сейчас от планового хозяйства к рыночному, — объективные законы развития отечественной экономики предопределяют сочетание государственного регулирования и рынка. Просчеты в экономической политике, связанные с игнорированием смешанных форм регулирования ведут к значительному расширению сфер деятельности теневой экономики, ее криминализации.

---

<sup>21</sup> Прохоровы: Материалы к истории Прохоровской Трехгорной мануфактуры и торгово-промышленной деятельности семьи Прохоровых. 1799—1915 гг. / Сост. П.Н. Терентьев. М., 1996.

Функционирование теневой экономики в период военного коммунизма было predetermined политикой отношения к частному капиталу, направленной на его уничтожение. В связи с этим судьба частного капитала в 1917—1921 гг. складывалась по следующим направлениям:

- бегство за границу;
- национализация, т.е. переход в руки государства;
- суженное воспроизводство, т.е. воспроизводство в уменьшающихся из года в год масштабах;
- участие в незаконных операциях через параллельную экономику.

Статистические показатели не позволяют, к сожалению, оценить количественное соотношение направлений, но даже разрозненные данные и их качественная оценка указывают, что в рассматриваемый период управление страной через экономическое регулирование было разрушено. Законы капиталистического управления отвергались полностью, а предлагаемые методы отражали лишь законы военного времени с их жестким административным диктатом. Определяющую роль также сыграли национализация банков и слияние их в единый общегосударственный народный банк.

В результате национализации банков, промышленности и всех видов транспорта изменилась структура государственного бюджета. В доходах сильно возросла доля государственных предприятий с 43,2% в 1917 г. до 64,9% в 1918 г. Снизилась доля всех видов налогов. В расходах значительно возрос вес затрат на хозяйственные ведомства и учреждения (с 15,9% в 1917 г. до 46,0% в 1918 г.).

В целом же задача резкого увеличения роли бюджета в динамике продукции не только не была решена, но напротив, значительно снизилась. Национализация отношений государственного хозяйства с 1917 по 1921 г. привела к резкому снижению роли денег и финансов и соответственно государственного управления. В этих условиях капиталы крупной буржуазии обращались в валютных операциях и спекуляции продуктами. К 1921 г., по расчетам Ю. Ларина, они составляли 150 млн рублей. Наибольшую роль играла спекуляция продуктами питания, в основном хлебом, получившая название «мешочничество». Это явление получило распространение еще при Временном правительстве, когда была введена хлебная монополия и запрет на торговлю хлебом (март 1917 г.). В период политики военного коммунизма огосударствление хлебного рынка было продолжено, что привело к такому разрастанию мешочничества, что в руки советских органов попадала лишь менее трети собранного хлеба<sup>22</sup>. Неэффективность проводимой политики в усло-

---

<sup>22</sup> См.: *Вайсберг Р.* Деньги и цены. М., 1925. С. 126.

виях гражданской войны интерпретировалась как результат неосознанности части крестьянства в условиях классовой борьбы. В действительности один и тот же крестьянин под дулом пистолета сдавал одну часть хлеба государству, а другую — припрятанную — продавал с выгодой приезжающим из города спекулянтам — мешочникам. По мнению выдающегося российского экономиста Н. Кондратьева, именно мешочник спасал город от голода в период революции и гражданской войны<sup>23</sup>.

Зародившись в сельском хозяйстве и торговле, теневая экономика быстро начала охватывать и промышленность. Тотальный дефицит привел к тому, что даже государственные предприятия были вынуждены покупать сырье, материалы и мелкое оборудование на теневом рынке, так как официальных поставок не хватало<sup>24</sup>.

Последующий за периодом военного коммунизма нэп открыл легальные возможности функционирования частного капитала, что привело к сращиванию теневого и легального сектора экономики, а также к развитию различных форм нелегальной деятельности. По мнению Ю. Ларина, она была представлена: агентами частного капитала в госаппарате, которые осуществляли списывание за бесценок основных фондов, за взятки обеспечивали заказы государственным и смешанным предприятиям, сдавали в аренду частникам помещения фактически даром. Кроме того, развивалась контрабандная торговля, спекуляция в валютных и кредитных операциях<sup>25</sup>. Тактика теневого капитала, по мнению Ю. Ларина, менялась по периодам. В период с 1921 по 1923 г. шло активное накопление капитала нелегальными методами, и значительная его часть утекла за границу. С 1924 по 1926 г. начало развиваться инвестирование легкой и пищевой промышленности за счет частного капитала, которое в официальной форме было прервано политической индустриализации.

---

<sup>23</sup> См.: *Кондратьев Н.* Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции. М., 1991. С. 487.

<sup>24</sup> Интересно отметить, что в России периода военного коммунизма отсутствовала криминальная теневая экономика: торговля оружием, наркобизнес, рэкет. Основная причина заключается в том, что наркотики и оружие были широко распространены, совсем не дефицитны, и торговля ими не приносила особой прибыли. Что касается рэкета, то российский уголовный мир того времени не был достаточно организован, в силу чего он не мог монополизировать торговлю хлебом, подобно тому, как американская «Коза Ностра» монополизировала торговлю алкоголем. Российский мешочник занял то место, которое в США в 20-е гг. XX в. занимал гангстер, но мешочниками в России были отнюдь не профессиональные преступники, а обычные люди, которых голод толкал на теневую деятельность. Именно в силу этого рынок России того периода был «серо-черным». Серым по субъектам: обычные люди, не преступники; черным по объекту, так как хлеб — запрещенный товар.

<sup>25</sup> См.: *Погребинская В.* Указ. соч. С. 229—237.

Таким образом, для периода военного коммунизма характерны: минимизация функции инвестирования производства, стратегия выживания, дефицит продуктов первой необходимости, запрет на функционирование частной собственности, который фактически стимулировал развитие теневой экономики в последующие периоды. В ситуации революционного слома старой институциональной структуры и отсутствия новой теневая экономика выполняла в конкретных условиях России прежде всего функцию выживания населения и аграрного сектора.

В целом же теневая экономика, на наш взгляд, выполняет функцию резерва официальной экономики, представляя, в зависимости от политики государства, дополнительные ресурсы страны.

При эволюционном варианте развития ресурс теневой экономики постепенно переходит в официальный сектор: общепринятыми становятся лучшие практики организации хозяйства. Параллельная экономика имеет возможность постепенно инкорпорироваться в «официальную» экономическую среду, не утратив при этом динамика развития, демонстрируя высокую конкурентоспособность, с одной стороны, и готовность к риску и новаторству — с другой.

При революционном варианте потери созидательного ресурса теневой экономики неизмеримо выше, чем при эволюционном. В ситуации паралича старых и отсутствия новых механизмов взаимодействия длительное время сохраняется запредельно высокий уровень политических и экономических рисков. Резко возрастает доля чисто криминального бизнеса. В результате «криминальное прошлое» капиталов, созданных в годы перелома, и привычка к полуполюгальному существованию тормозят выход из «тени», несмотря на усилия государства по стабилизации среды бизнеса и поддержке национальной экономики. И даже те, кто постепенно переходят «на свет», предпочитают непроизводственное потребление или вывод капиталов за рубеж. Опыт теневой деятельности большой доли частных капиталов накладывает значительные ограничения на экономическую политику властей: открытый сектор экономики будет расширяться до тех пор, пока государство действует в интересах бизнеса, в противном случае государству будет чрезвычайно непросто предотвратить бегство капиталов, что и продемонстрировали события как начала, так и конца XX в.

### Список литературы

- Боровой С.Я.* Кредит и банки в России. М., 1958.  
*Боровой С.Я.* К истории промышленной политики в России в 20—50-е гг. XIX века // Исторические записки. М., 1961. Т. 69.  
*Вайсберг Р.* Деньги и цены. М., 1925.  
История Москвы: В 6 т. М., 1954. Т. 3.

*Кельсиев В.И.* Сборник правительственных сведений о раскольниках. Лондон, 1860—1862.

*Кондратьев Н.* Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции. М., 1991.

*Липранди И.П.* Краткое обозрение русских расколов, ересей и сект. СПб., 1870.

*Погребинская В.* Параллельная экономика в работах российских ученых-экономистов // Историко-экономический альманах. М., 2004.

Прохоровы: Материалы к истории Прохоровской Трехгорной мануфактуры и торгово-промышленной деятельности семьи Прохоровых. 1799—1915 гг. / Сост. П.Н. Терентьев. М., 1996.

*Рындзюнский П.Г.* Городское гражданство в дореформенной России. М., 1958.

*Скавронский Н.* Очерки Москвы. М., 1862. Вып. 1.

*Хохлова Т.А.* Старообрядчество и развитие рыночного уклада в России. М., 1997.

Чтения в Обществе истории и древностей российских при Московском университете (Чт. ОИДР). 1885. Кн. 2. Кн. 4.

*Grossman G.* The Second Economy in the USSR // Problems of Communism. 1977. Sept. — Oct. Vol. 26. N 5.

**Я.А. Рощина<sup>1</sup>,**

аспирантка экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **УПРАВЛЕНИЕ ТЩАТЕЛЬНОСТЬЮ АНДЕРРАЙТИНГА ПРИ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ В РФ**

В данной работе предложен способ оптимизации андеррайтинга ипотечных заемщиков при помощи управления его тщательностью. В статье также строится модель работы отдела андеррайтинга банка, отдел рассматривается как система массового обслуживания, вводится понятие «тщательность андеррайтинга», предлагается критерий оптимизации тщательности, указывается способ нахождения и установления оптимальной тщательности.

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование, андеррайтинг заемщика, оценка кредитоспособности.

The method of mortgage borrower underwriting's optimization by thoroughness management is proposed in the article. Model of underwriting department's working is constructed, bank's underwriting department is considered as queueing system. The concept of underwriting's thoroughness is introduced, thoroughness' optimization criterion is proposed, the way of finding and establishing of the optimal thoroughness is indicated.

**Key words:** mortgage, borrower's underwriting, solvency estimation.

В настоящее время ипотекой называют обременение имущественных прав собственности на объект недвижимости. Ипотечное кредитование — кредитование под залог недвижимости, т.е. кредитование с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности кредитных средств<sup>2</sup>. Преимущества и возможности ипотечного кредитования (далее ИК) способствовали его широкому распространению во многих странах. Для населения ИК является одним из способов получения жилья, причем подчас единственно доступным, для банков — перспективной сферой долгосрочных вложений, для государства и городских властей — способом решения жилищной проблемы и, следовательно, снижения социальной напряженности в обществе. Однако специфика ИК порождает свои проблемы и задачи. Большие сроки и объемы кредитования, определяемые высокой стоимостью недвижимости, требуют нали-

---

<sup>1</sup> Рощина Янина Александровна, тел.: +7 (903) 527-79-32; e-mail: janina-d@yandex.ru

<sup>2</sup> См.: Сергеев Д.А. Влияние системы ипотечного кредитования на преодоление кризисных явлений в экономике // Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика. Мат-лы Международной научно-практической конференции. СПб., 2000. С. 186.

чия у банка-кредитора постоянного источника финансирования, включая так называемые «длинные деньги». В текущей ситуации кризиса ликвидности, охватившего практически всю мировую финансовую систему, в том числе и нашу страну, происходит сворачивание программ ипотечного кредитования большинством российских кредиторов. Оставшиеся на рынке крупные игроки вынуждены идти на установление более жестких параметров кредитования — процентной ставки, срока кредита, размера первоначального взноса. Это, в свою очередь, делает ипотеку почти недоступной для российских заемщиков. Катастрофическое сужение рынка ИК в РФ, когда темпы роста выдачи ипотечных кредитов замедлились в разы, а условия выдачи ужесточились до уровня 2003—2004 гг., произошло всего за несколько месяцев. При этом нельзя забывать, что отправной точкой развития мирового финансового кризиса явился обвал американского рынка рискованной ипотеки. Для оздоровления и дальнейшего развития мировой экономики в целом и рынка ИК РФ в частности важно не только преодолеть, пережить кризис, но и воспользоваться им, и извлечь преподнесенный урок. Для понимания роли ИК в развитии кризиса необходимо проследить развитие событий на рынке ипотечного кредитования в США.

В 2000—2003 гг., стараясь не допустить замедления темпов экономического роста, Центральный банк США проводил политику планомерного снижения учетных ставок (Федеральный резерв США понизил федеральную фондтовую ставку с 6,5% в 2000 г. до 1% в 2003 г.). Банки получили больше возможностей по займу денег, в то время как цены на недвижимость постоянно росли (рынок недвижимости США постоянно рос начиная с 1990-х гг.). Ипотечное кредитование в таких условиях было выгодным и надежным, и в стремлении больше заработать банки пересматривали и снижали требования к кредитоспособности заемщика. Развивался и быстро рос рынок высокорисковой ипотеки. Кредитные организации стали в массовом порядке кредитовать тех клиентов, которым раньше отказывали в выдаче кредита. Выданные ипотечные кредиты банки секьюритизировали в облигации и сложные кредитные производные с высокой доходностью. Причем поскольку для снижения кредитного риска банки страховали выданные кредиты, то даже обеспеченные высокорискованными кредитами финансовые инструменты зачастую имели рейтинг наивысшей надежности. Инвесторы, банки, пенсионные фонды и многие другие организации вкладывали свои деньги в высокодоходные и надежные ипотечные ценные бумаги. Однако к 2006 г. цены на американскую недвижимость, достигнув пика, стали снижаться. К лету 2006 г. цены понизились настолько, что многие заемщики были

должны банку больше, чем стоило их жилье. В США начались массовые неплатежи и объявление дефолтов по высокорискованным ипотечным кредитам. Рейтинговые агентства понизили рейтинг финансовых инструментов на основе проблемных ипотечных кредитов до самых низких уровней. Произошло обесценивание этих финансовых инструментов, а затем и переоценка стоимости прочих производных, напрямую не связанных с ипотечным кредитованием.

В российских банках, занимавших деньги на длительный срок за рубежом, кризис привел к резкому ухудшению ликвидности и доступа к долгосрочным источникам финансирования. Начавшееся снижение цен на недвижимость, а также ухудшение финансового состояния многих заемщиков привели к массовым неплатежам и риску дефолтов. Одной из причин происходящего также явилось недостаточное внимание к оценке кредитоспособности и к ее прогнозированию в условиях недавнего постоянного роста рынка ипотеки и цен на недвижимость. Все это напрямую отразилось на условиях ипотечных программ. Повысились процентные ставки по ипотечным кредитам, увеличился размер первоначального взноса, сократился средний срок ипотечного кредита. Сильно ужесточились процедуры андеррайтинга. В кредитный договор, заключаемый между банком и заемщиком, многие банки добавили пункт о возможности одностороннего изменения процентной ставки. Однако такое ужесточение проверки кредитоспособности, никак не повлияв на уже выданные высокорисковые кредиты, способно снизить будущую прибыль при нормализации ситуации на рынке ипотеки. Таким образом, одним из выводов, которые можно сделать, является необходимость своевременной и адекватной оценки кредитоспособности заемщиков.

Важнейшим и наиболее активно применяемым методом оценки кредитоспособности является андеррайтинг заемщиков, проводимый отделом андеррайтинга банка. Андеррайтинг заемщика — оценка вероятности погашения кредита с учетом доходов заемщика, его кредитной истории, наличия собственных средств для первоначального взноса и с учетом предмета ипотеки.

Рассмотрим понятие «тщательность андеррайтинга». «Тщательность», по толковому словарю Ушакова, — старательность, аккуратность. Под «тщательностью андеррайтинга» мы будем понимать тщательность рассмотрения заявок на ипотечный кредит. Среднее время рассмотрения заявки на ипотечный кредит ( $u$ ) равно сумме тщательности рассмотрения ( $T$ ) и минимального времени, необходимого на рассмотрение заявки с нулевой тщательностью ( $\tau$ ):

$$u = \tau + T. \quad (1)$$

Повышение тщательности, очевидно, ведет к снижению риска невозврата кредита и просрочек по нему, однако также ведет и к увеличению затрат банка на рассмотрение заявки. Следствием принятия решения о повышении качества кредитного портфеля обычно является решение и о повышении тщательности андеррайтинга. Поскольку тщательность определяется временем, затраченным на рассмотрение заявки, то, как правило, она повышается или за счет увеличения сроков рассмотрения заявки, или за счет увеличения числа сотрудников отдела андеррайтинга. Наоборот, при принятии решения о сокращении затрат банка допустимый уровень тщательности может быть снижен (путем исключения или облегчения некоторых процедур андеррайтинга). Все процедуры, связанные с изменением штата сотрудников, а также с изменением декларируемых банком сроков рассмотрения заявки, являются довольно затратными и трудоемкими, и применяются относительно нечасто. Таким образом, уровень тщательности определяется строго прописанными процедурами андеррайтинга и пересматривается банками относительно редко, с некоторым запозданием реагируя на значительные изменения на рынке ИК.

В качестве примеров можно привести «бум» ипотеки в 2006—2007 гг., когда тщательность упала практически до минимально допустимых пределов, в том числе в результате этого в настоящее время мы наблюдаем ситуацию резкого роста неплатежей и сегодняшнюю ситуацию кризиса, когда сильно ужесточились процедуры андеррайтинга. Итак, можно сделать вывод о необходимости своевременного и адекватного (в динамике) управления тщательностью андеррайтинга.

Целью данной статьи, таким образом, является создание механизма гибкого (в динамике) регулирования банком тщательности андеррайтинга в зависимости от текущей ситуации на рынке ИК.

В качестве критерия регулирования предлагается максимизация средней прибыли ( $\Pi$ ), приносимой банку ИК за единицу времени. Достижение поставленной цели предлагается разбить на 2 шага.

**Шаг № 1:** описать зависимость прибыли  $\Pi$  от среднего времени рассмотрения заявки  $u$  и найти оптимальное (максимизирующее прибыль) значение  $u^*$  и, следовательно, оптимальное значение  $T^* = u^* - \tau$ .

**Шаг № 2:** указать способ установления найденной на предыдущем шаге оптимальной тщательности.

Предположим, что все выдаваемые банком ипотечные кредиты — стандартные (т.е. сумма кредита, срок кредита и процентная ставка — постоянны), а также, что после одобрения заявки все кредиты

выдаются, т.е. заявки на еще не выданный кредит могут покинуть банк, не дождавшись обслуживания или в результате отказа по кредиту, но не после получения одобрения. Каждый выданный банком ипотечный кредит к концу срока своей «жизни» окажется принадлежащим одному из двух классов — хороших или плохих (дефолтных, проблемных) кредитов. Отметим, что пока стандартных понятий «дефолт заемщика» и «дефолтный ипотечный кредит» в российском законодательстве нет. Существуют только нормы Гражданского кодекса, где описано, когда кредитор вправе потребовать от заемщика досрочного возврата кредита. Поэтому банки предпочитают по-своему трактовать, какие же кредиты следует отнести к разряду плохих и как с ними необходимо работать. При этом каждый банк использует и свои методы работы с клиентами, и свои собственные стандарты определения проблемного кредита.

В данной работе будем считать кредит с истекшим сроком «жизни» хорошим, если посчитанная для него чистая текущая стоимость ( $NPV$ ) больше либо равна нулю. Обозначим среднюю  $NPV$  таких кредитов через  $A$ . Соответственно будем считать кредит с истекшим сроком «жизни» плохим, если посчитанная для него  $NPV$  меньше нуля. Обозначим среднюю  $NPV$  таких кредитов через  $B$ . Несмотря на стандартные параметры кредита, это именно средние значения  $NPV$ , поскольку  $NPV$  зависит и от индивидуального графика погашения (моментов досрочного погашения и погашения позже срока, со штрафами). Значения параметров  $A$  и  $B$  находятся банком путем анализа уже завершивших свою «жизнь» кредитов.

Итак, перейдем к выполнению шага № 1 и опишем зависимость прибыли от среднего времени обслуживания заявки:

$$\Pi(u) = V(u) \cdot (Az(u) - B(1 - z(u))), \quad (2)$$

где  $V(u)$  — среднее число ипотечных кредитов, выдаваемых банком за единицу времени,  $z(u)$  — вероятность того, что выданный кредит к концу срока «жизни» окажется хорошим. Здесь и далее под прибылью будем понимать среднюю прибыль от выдачи ипотечных кредитов без учета расходов банка на выдачу и обслуживание кредитов.

Введем параметр  $p_{\text{одобр}}$  — вероятность одобрения рассматриваемой заявки на ипотечный кредит. Данный параметр легко оценить для каждого конкретного банка, зная число поступивших и одобренных заявок за достаточно большой период времени. Тогда  $V(u)$  можно выразить через вероятность  $p_{\text{одобр}}$ , среднее число заявок, поступающих в банк за единицу времени ( $\lambda$ ), и вероятность ухода необслуженной заявки ( $p_{\text{отказа}}$ ):

$$V(u) = \lambda (1 - p_{\text{отказа}}) p_{\text{одобр}}. \quad (3)$$

Чтобы выразить  $p_{\text{отказа}}$  через параметры отдела андеррайтинга, рассмотрим этот отдел как систему массового обслуживания и введем несколько обозначений.

Обозначим через  $\mu$  интенсивность потока обслуживания, т.е. величину, обратную среднему времени обслуживания одной заявки:

$$\mu = \frac{1}{M [t_{\text{обсл}}]}. \quad (4)$$

Предположим, что время пребывания заявки в очереди ограничено величиной  $T_{\text{ож}}$ , причем эта величина случайна. Примем также допущение о том, что «ограничивающая» величина  $T_{\text{ож}}$  распределена по показательному закону с плотностью  $h(t) = \nu \exp(-\nu t)$ ,  $t > 0$ , где

$$\nu = \frac{1}{M [T_{\text{ож}}]}. \quad (5)$$

Таким образом, параметр  $\nu$  является плотностью потока уходов из очереди заявок, не дождавшихся обслуживания.

Пользуясь методами теории массового обслуживания<sup>3</sup>, можно найти искомую зависимость  $p_{\text{отказа}}$  от параметров модели отдела андеррайтинга  $n, \lambda, \mu, \nu$ :

$$p_{\text{отказа}} = \frac{\nu \sum_{s=1}^{\infty} \frac{s \lambda^{n+s}}{\prod_{m=1}^s (n\mu + m\nu)}}{\lambda n! \mu^n \sum_{k=0}^n \frac{\lambda^k}{k! \mu^k} + \lambda \sum_{s=1}^{\infty} \frac{\lambda^{n+s}}{\prod_{m=1}^s (n\mu + m\nu)}}. \quad (6)$$

Число слагаемых в выражении для  $p_{\text{отказа}}$  бесконечно, однако с ростом  $s$  они быстро убывают, и при практических расчетах можно ограничиться их разумным небольшим числом.

Подставляя полученное выражение для  $p_{\text{отказа}}$  в формулу (3), можно выразить  $V(u)$  через параметры модели отдела андеррайтинга. Таким образом, для выполнения шага № 1 осталось найти вероятность того, что выданный кредит окажется хорошим. То есть найти функцию  $z(u)$ ,  $u > 0$ , такую, что:

— если среднее время рассмотрения заявки стремится к нулю, т.е. заявки одобряются всем желающим без какой-либо проверки, то  $z$  стремится к некоторому минимальному значению  $z_{\text{min}}$ . Это математически строгое описание того факта, что даже при отсутствии андеррайтинга всегда будет некая доля хороших кредитов;

<sup>3</sup> См.: *Волошин Г.Я. Методы оптимизации в экономике. М., 2004.*

— если среднее время рассмотрения заявки стремится к бесконечности, т.е. банк очень критично подходит к рассмотрению заявок, то  $z$  стремится к некоторому максимальному значению  $z_{\max}$ . Это математически строгое описание того факта, что при любом уровне тщательности андеррайтинга всегда будет некая доля плохих кредитов;

— вероятность того, что кредит хороший растет с ростом среднего времени рассмотрения заявки;

— рост доли хороших кредитов с ростом среднего времени обслуживания будет замедляться, т.е. добавление каждого очередного кванта времени на анализ заявки будет приносить все меньшее увеличение  $z$ , иначе говоря,  $z(u)$  выпукла вверх.

В данной работе была выбрана следующая простейшая функция, удовлетворяющая вышеперечисленным условиям:

$$z(u) = \frac{a+u}{b+cu}, \quad b-ca > 0. \quad (7)$$

Для нахождения параметров функции  $a$ ,  $b$  и  $c$  можно выписать два уравнения — при  $u \rightarrow 0$  и при  $u \rightarrow \infty$ :

$$z_{\min} = \frac{a}{b}, \quad z_{\max} = \frac{1}{c}. \quad (8.1)$$

Для однозначного определения всех трех параметров необходимо добавить еще одно уравнение, например, такое:

$$z(u_0) = z_{\min} + \frac{z_{\max} - z_{\min}}{2}, \quad (8.2)$$

где  $u_0$  — время рассмотрения заявки, при котором вероятность  $z$  есть среднее арифметическое своих максимального и минимального значений.

Таким образом, оценивая для себя текущие значения параметров  $z_{\min}$ ,  $z_{\max}$  и  $u_0$ , банк может в каждый момент времени найти параметры функции  $z(u)$  и, следовательно, существует вероятность того, что выданный кредит окажется хорошим.

Используя формулы (2) и (3), можно выписать следующую формулу зависимости прибыли  $\Pi$  от среднего времени рассмотрения заявки  $u$ :

$$\Pi(u) = \lambda (1 - p_{\text{отказа}}) p_{\text{одобр}} ((Az(u) - B(1 - z(u))). \quad (9)$$

Подставляя в формулу (9) выражения для  $p_{\text{отказа}}$  (6) и для  $z(u)$  (7, 8), можно выписать окончательную зависимость прибыли  $\Pi$  от среднего времени обслуживания заявки  $u$  и от десяти параметров модели отдела андеррайтинга  $n$ ,  $\lambda$ ,  $\mu$ ,  $\nu$ ,  $p_{\text{одобр}}$ ,  $A$ ,  $B$ ,  $z_{\min}$ ,  $z_{\max}$ ,  $u_0$ :

$$\Pi(u) = \lambda \left( 1 - \frac{\nu \sum_{s=1}^{\infty} \frac{s \lambda^{n+s}}{\prod_{m=1}^s (n\mu + m\nu)}}{\lambda n! \mu^n \sum_{k=0}^n \frac{\lambda^k}{k! \mu^k} + \lambda \sum_{s=1}^{\infty} \frac{\lambda^{n+s}}{\prod_{m=1}^s (n\mu + m\nu)}} \right) \times \\ \times p_{\text{олобр}}(Az(u) - B(1 - z(u))). \quad (10)$$

Теперь можно математически строго выписать поставленную на шаге № 1 задачу нахождения максимизирующего прибыль значения среднего времени обслуживания заявки  $u^*$ :

$$u^* = u \Big| \Pi(u^*) = \max_u \Pi(u). \quad (11)$$

Найдя оптимальное значение  $u^*$ , легко найти и оптимальное значение тщательности обслуживания  $T^*$ :

$$T^* = u^* - \tau. \quad (12)$$

Итак, установив экспертно и с помощью анализа данных по уже выданным кредитам значения десяти параметров модели, можно найти максимизирующее прибыль значение тщательности обслуживания.

Перейдем к шагу № 2 — установлению найденной оптимальной тщательности  $T^*$ .

Чтобы математически строго описать переменную  $T$ , рассмотрим параметры, от которых она зависит:

— количество документов, запрашиваемых сверх обязательного минимума. Это могут быть документы по самому заемщику (сведения об образовании, должностная инструкция и т.д.), документы по работодателю заемщика (учредительные документы, финансовая или иная информация), документы по предмету залога. Для объективного учета рассматриваемого параметра для  $i$ -го дополнительного документа введем булеву переменную  $d_i$ , которая принимает значение 1, если соответствующий документ запрашивается, и значение 0 — в противном случае;

— используемые способы проверки предоставленных заемщиком сведений. Например, для подтверждения указанной заемщиком в заявлении заработной платы можно запросить справку о доходах, можно запросить справку о доходах и дополнительно позвонить человеку, подписавшему такую справку, можно сделать запрос в соответствующее подразделение банка и проверить, действительно ли заемщик и подписавший справку сотрудник работают в указанной компании и т.д.

Наиболее распространенными являются следующие способы дополнительной проверки:

- звонок в организацию/организации, где работает заемщик;
- выезд сотрудника банка на место работы сотрудника;
- приглашение заемщика в банк для личной встречи с сотрудником банка;
- выезд сотрудника банка на объект залога;
- обращение за дополнительной информацией о заемщике в соответствующее подразделение банка (служба безопасности и т.д.).

Для учета всех возможных способов введем булевы переменные  $d_{i+N}$ , которые принимают значение 1, если  $i$ -й способ проверки данных применяется, и значение 0 — в противном случае. Здесь  $N$  — максимальное число дополнительных документов, которые могут быть запрошены. Итак, для определения тщательности предлагается следующая формула, описывающая простейшую линейную зависимость:

$$T = \sum_i a_i d_i, \quad (13)$$

где  $a_i$  — среднее время, затрачиваемое на применение соответствующего аспекта тщательности (на запрос документа или способ проверки).

Используя методы целочисленного программирования, можно установить такие значения  $d_i^*$ , что полученная тщательность будет максимально близка к найденной оптимальной тщательности  $T^*$ :

$$\left| T^* - T(d_i^*) \right| = \min_{d_i \in \{0, 1\}} \left| T^* - T(d_i) \right|. \quad (14)$$

Для банков типична ситуация, когда значение параметров  $d_i$  установлено заранее и зависит только от суммы кредита, в лучшем случае — от оценки сотрудником отдела андеррайтинга нужности соответствующих процедур.

Итак, в данной статье предложена модель функционирования отдела андеррайтинга ипотечных кредитов, с помощью которой можно в каждую единицу времени, опираясь на текущие значения параметров модели, устанавливать тщательность андеррайтинга, максимизирующую прибыль от ИК.

### Список литературы

- Волошин Г.Я.* Методы оптимизации в экономике. М., 2004.  
*Матвеев В.Ф., Ушаков В.Г.* Системы массового обслуживания. М., 1984.  
*Павлова И.В.* Ипотечное жилищное кредитование. М., 2004.  
Руководство по кредитному скорингу / Под ред. Э. Мэйз. Минск, 2008.  
*Селюков В.К., Гончаров С.Г.* Управление рисками. Ипотечная сфера. М., 2001.  
*Сергеев Д.А.* Влияние системы ипотечного кредитования на преодоление кризисных явлений в экономике // Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика. Мат-лы Международной научно-практической конференции. СПб., 2000.

## ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

**Р.А. Подкорытов<sup>1</sup>,**

аспирант экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### **ПРИМЕНИМ ЛИ ЧИЛИЙСКИЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ?**

В мировой практике Чили является образцом в реформировании пенсионной системы. В статье рассмотрены принципы чилийской реформы, комплекс политико-экономических условий, сделавших реформу необходимой и возможной, а также основные положения реформы, ставшей первой в своем роде. Хотя для анализа результатов пенсионной реформы требуется временной промежуток в несколько десятилетий, эксперты сходятся во мнении, что более чем 25-летний опыт Чили в создании и постоянном процессе корректировки накопительной системы пенсионного обеспечения обязателен для изучения всеми странами. Полностью повторить чилийскую модель не удалось ни одной стране. Статья завершается выявлением факторов, ставших ключевыми в чилийской реформе, и анализом современного их состояния в России. Делается вывод, что успешной российской пенсионная реформа может стать только в том случае, если действия государства будут носить последовательный и предсказуемый характер.

**Ключевые слова:** социальное обеспечение, реформа, пенсия, Чили.

Chile is a classical example of pension reforming. In the article, the author analyses the reform's principles as well as complex of political, social and economic conditions that let the reform happen — for the first time in the history. Although it is widely said that several decades need to pass to be able to objectively examine a pension reform's results, experts coincide that Chile's unique 25+ years' experience in creating and constant modifying its new pension system is obligatory for close scrutiny by all the countries. No country has wholly transplanted the Chilean model. The article identifies the crucial factors for the Chilean success. Having studied their current state in Russia, the author concludes stating that the progress in Russia's reform may only happen after the government starts to act consistently and predictably.

**Key words:** social security, reform, pension, Chile.

Буксовавшее долгое время реформирование российской пенсионной системы получило новое развитие. Российское правительство решило стимулировать добровольные отчисления граждан на пенсию<sup>2</sup>. Механизм такой меры предельно прост: человек, добро-

---

<sup>1</sup> Подкорытов Роман Александрович; e-mail: despertador@yandex.ru

<sup>2</sup> Послание Президента РФ Федеральному собранию от 26.04.2006.

вольно откладываящий на пенсию, получает на свой пенсионный счет такую же сумму (в пределах определенной суммы) от государства из Фонда национального благосостояния. Эксперты оценили эту идею положительно, поскольку она теоретически могла бы помочь развитию накопительной пенсионной системы, исправлению ситуации постоянно растущего дефицита Пенсионного фонда России (ПФР) и в конечном итоге привить людям сознание ответственности за свое будущее. Однако, как заметил руководитель Центра социальной политики Института экономики РАН Евгений Гонтмахер, «идея государственного софинансирования пенсий — неплохая, но исполнение оставляет желать лучшего»<sup>3</sup>. Государство недостаточно четко и полно информировало граждан об условиях софинансирования, а разные чиновники зачастую выступали с противоположными утверждениями. В итоге весной 2008 г. Государственная дума приняла закон<sup>4</sup>, вступающий в силу с 2009 г. и устанавливающий потолок в 12 тыс. руб. для государственного софинансирования добровольных отчислений работников и 48 тыс. руб. — для работающих пенсионеров.

Все это заставляет еще раз задуматься над перспективами российской пенсионной системы. Российское правительство, столкнувшееся с колоссальным (и непрерывно растущим) дефицитом ПФР, неоднократно заявляло об интересе к чилийскому опыту в этой сфере. Нашу страну посещали специалисты и авторы чилийской пенсионной реформы.

Суть реформы пенсионного обеспечения в Чили заключалась в унификации многочисленных систем для ограниченного круга людей и переходе на накопительную систему. Работавшее поколение получило право выбора: остаться в прежней (распределительной) системе или перейти в новую, основанную на индивидуальной капитализации. Все, кто вступил в состав рабочей силы после начала реформы, в обязательном порядке участвуют в новой системе. Важнейшим новшеством стало решение передать пенсионные средства в управление частным компаниям (*Administradora de Fondos de Pensiones (AFP)*) и стимулировать конкуренцию между ними. Участвующий в системе работник имеет право менять управляющую компанию два раза в год, а государство создало специальный регулирующий орган — *Superintendencia de AFPs (SAFP)*.

Успешность пенсионной реформы можно оценивать лишь по простоте истории нескольких лет. Строго говоря, об итогах реформы

---

<sup>3</sup> *Сергеев М.* Россиянам предложили сыграть в пенсионную рулетку // Независимая газета [Электронный ресурс]. 2007. 12 сент. URL: [http://www.ng.ru/economics/2007-09-12/4\\_ruletka.html#](http://www.ng.ru/economics/2007-09-12/4_ruletka.html#) (дата обращения: 22.02.2008).

<sup>4</sup> Федеральный закон № 56-ФЗ от 30.04.2008 «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений».

в Чили говорить еще довольно рано. Однако кое-какие выводы можно сделать уже сейчас.

Чилийская статистика показывает, что в то время как доля людей, причастных к новой пенсионной системе, очень велика (достигает 99%), доля активных участников значительно меньше (около 60%)<sup>5</sup>. Низкое покрытие считается главным недостатком системы и является следствием двух факторов: во-первых, самозанятое население, составляющее до 30% общей численности рабочей силы, законодательно не обязано делать взносы и по ряду причин, в том числе налоговых, не имеет стимулов делать их, а, во-вторых, государственная гарантия универсальной минимальной (социальной) пенсии создает отрицательную мотивацию среди работников с низким уровнем дохода. В то же время, если сравнить уровни покрытия пенсионной системы Чили с другими странами, то окажется, что чилийский показатель на 50% выше того, что соответствует странам с тем же уровнем развития (рис. 1).

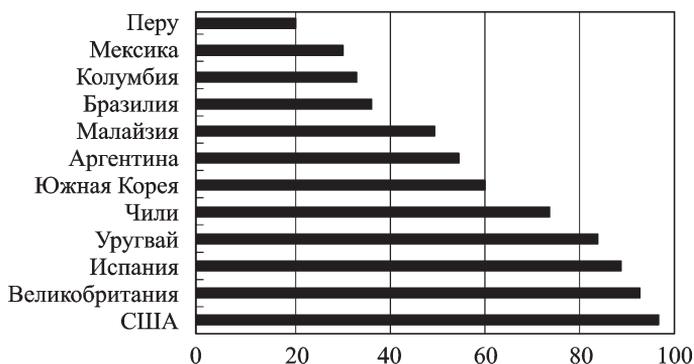


Рис. 1. Уровень покрытия пенсионных систем в отдельных странах, (в % за 2000 г.)

*Источник:* построено автором на основе данных из *Palacios R., Pallares-Miralles M. International Patterns of Pension Provision // Social Protection Discussion Paper Series № 0009. World Bank, 2000.*

В отличие от прежней системы, стимулы участвовать в которой имели только приближившиеся к пенсионному возрасту лица, система капитализации начала свою работу практически полностью с молодых людей, поэтому в продолжение первого этапа аккумуляции средств шло опережающими темпами. Начав с нуля в 1981 г., объем вложенных в пенсионные фонды средств достиг 39% ВВП в 1995 г. и увеличился до 77% к концу 2006 г. (рис. 2).

<sup>5</sup> Данные SAFP за 2005 г.

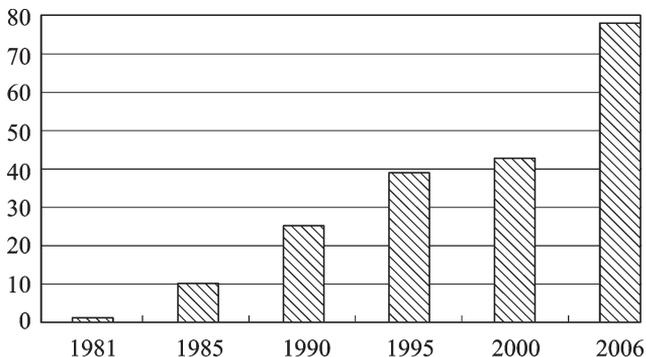


Рис. 2. Динамика объема средств, аккумулированных в пенсионных фондах в Чили (в % от ВВП), 1981—2006 гг.

*Источник:* построено автором по данным SAFP, Banco Central de Chile и «A 25 años de la Reforma del Sistema Previsional Chileno. Evaluación y Propuestas de Ajuste» // BBVA Provida S.A. Santiago de Chile, abril 2006.

Реальная доходность пенсионных фондов оказалась гораздо выше той, которая использовалась в расчетах при принятии решения о введении новой системы: в первые 25 лет своего функционирования система приносила в среднем 10,0% в реальном исчислении (рис. 3).

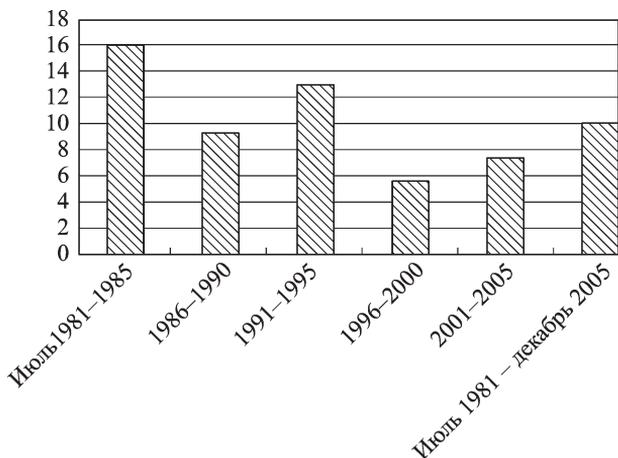


Рис. 3. Реальная доходность пенсионных фондов в %, 1981—2005 гг.

*Источник:* «A 25 años de la Reforma del Sistema Previsional Chileno. Evaluación y Propuestas de Ajuste» // BBVA Provida S.A. Santiago de Chile, abril 2006.

Таким образом, была исправлена одна из самых острых проблем прежней системы — крайне неудовлетворительная отдача от инвестирования средств пенсионных фондов.

Конечно же нельзя сказать, что новая система лишена недостатков: одним из них, заложенным еще в ее проекте, было игнорирование того факта, что отношение людей к риску различается и, более того, меняется со временем. Изначально это не было учтено: каждая AFP состояла из единственного фонда, который инвестировался так, чтобы удовлетворить интересы некоего среднестатистического работника.

Но в августе 2002 г. была введена система мультифондов, суть которой в том, что каждый участник системы пенсионного обеспечения получил право самостоятельно выбирать один из пяти фондов — А, В, С, D или E, — имеющих различные характеристики по системе «риск—доходность».

Важнейшим макроэкономическим результатом реформы стало устранение долгосрочной угрозы для государственных финансов. Если в конце 1970-х гг. прогнозировалось, что дефицит системы государственного пенсионного обеспечения составит 20% ВВП в 2000 г., то на деле (из-за перехода к накопительной системе) дефицит составил 4% (без учета военных и социальных пенсий)<sup>6</sup>.

Чилийская пенсионная реформа оказала серьезное влияние на всю экономику страны. Возможно, самым важным непосредственным эффектом стало возрастание национальной нормы сбережения с 10% в 1986 г. до 29% в 1996 г. В литературе выделяются четыре канала, по которым пенсионная реформа может воздействовать на национальные сбережения:

- 1) изменение государственного сбережения;
- 2) новые обязательные сбережения работников в рамках пенсионной системы;
- 3) изменение частного сбережения в ответ на изменение государственного;
- 4) изменение добровольного сбережения домохозяйств в ответ на обязательные пенсионные сбережения.

В значительной мере чилийский рост сбережений произошел благодаря росту государственных сбережений (с 0,1% ВВП в 1983 г. до 5% ВВП в 1993 г.)<sup>7</sup>. Другим важнейшим результатом реформы, чья значимость может быть оценена уже сейчас, является ускоренное развитие рынков капитала.

Поведение на рынке труда во многом зависит от сигналов, посылаемых государством. С. Эдвардс и А. Кокс-Эдвардс в своих ра-

---

<sup>6</sup> *Chaia A., Martinez A., Rodriguez L.E.* Reforming Latin American Pension Systems // The McKinsey Quarterly. 2007. March. Special Edition: Shaping a New Agenda for Latin America. P. 128.

<sup>7</sup> *Edwards S.* The Chilean Pension Reform — a Pioneering Program // NBER Working Paper. 1996. N 5811. P. 31.

ботах<sup>8</sup> разработали подробную модель для оценки влияния пенсионной реформы на рынок труда в Чили. Результаты, полученные ими, свидетельствуют, что занятость в целом по экономике возрастает на 1,3—3,7%, занятость в формальном секторе — на 3,2—7,6%, а уровень занятости в неформальном секторе уменьшается на 1,1—1,3%.

Чилийская пенсионная реформа сразу стала образцом для подражания. Вторая подобная реформа, начатая в Перу в 1992 г., строилась практически полностью на принципах и опыте, реализованных в Чили.

Что интересно, реформа пенсионного обеспечения была запущена в Чили в то время, когда демографические показатели, ухудшение которых в большинстве случаев и является катализатором пенсионной реформы, находились в прекрасном состоянии: рождаемость была высокой, доля пожилого населения незначительной, и скорых изменений ситуации не предвиделось (рис. 4).

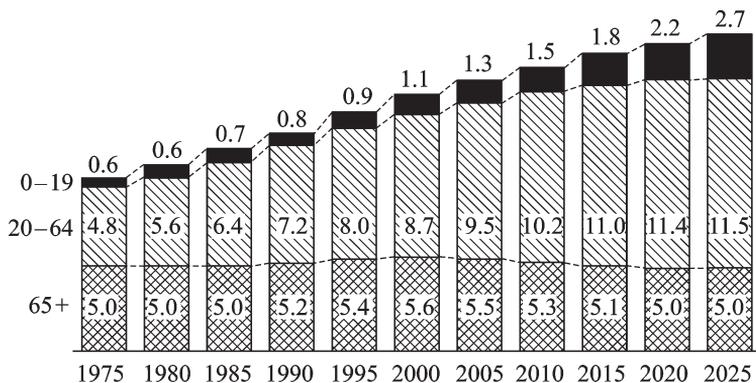


Рис. 4. Динамика численности населения Чили по возрастным группам, 1975—2025 гг. (млн человек)

*Источник:* построено автором на основе данных Instituto Nacional de Estadísticas de Chile. Proyecciones de la población por sexo, según edad.

Невольно возникает вопрос: почему же впервые переход от распределительной системы к накопительной произошел именно в Чили? И хотя однозначного ответа на этот вопрос может и не быть, попробуем представить наши предположения.

С одной стороны, пришедшее к власти военное правительство было заинтересовано в наведении порядка (который порой пони-

<sup>8</sup> Edwards S., Cox Edwards A. Social Security Privatization Reform and Labor Markets: The Case of Chile // NBER Working Paper. 2000. N 8924; Edwards S., Cox Edwards A. Economic Reforms and Labor Markets: Policy Issues and Lessons from Chile // Economic Policy. 2002. Vol. 30.

маля и наводился по-военному просто) как в общественной, так и экономической сферах. Напомним, что социалистическое правительство Сальвадора Альенде за 3 года у власти добилось сомнительных результатов: в 1973 г. инфляция превысила 470%, большинство товаров исчезло с прилавков, образовался черный рынок, дефицит бюджета составил 25% ВВП, а в стране повсеместно происходили самопроизвольные захваты земель. Такой же хаос происходил и в пенсионной системе. Появившаяся в начале 1920-х гг. система социального обеспечения усложнялась и расширялась, но так и не стала всеобщей: вместо единой пенсионной системы в стране в начале 1970-х гг. существовало 32 пенсионных фонда, сформированных по определенному признаку (чаще всего отраслевому) и имевших свои взносы, пенсионный возраст и выплаты.

Изначально распределительная система формировала профицит, передававшийся в центральный бюджет, но по мере того как она становилась зрелой, профицит сменился дефицитом, который с каждым годом возрастал. А поскольку снижать выплаты пенсионерам оказалось политически невозможно, государство для финансирования пенсий на протяжении 1960-х и начала 1970-х гг. постоянно повышало взносы, уплачиваемые работниками. К 1974 г. пенсионные отчисления чилийского работника в среднем составляли более 50% зарплаты<sup>9</sup>.

С другой стороны, экономическую политику военного правительства определяли молодые, образованные и честолюбивые экономисты, вошедшие в историю как «чикагские мальчишки»<sup>10</sup>, философия которых заключалась в следующем: роль государства в экономике должна быть минимальна. Обретя рычаги управления, они начали проведение либеральных реформ по классическому образцу: стабилизация, структурные реформы и затем — реформы социальной сферы. Казалось бы, в ситуации, когда общественное мнение не имеет веса, а для реализации любой идеи требуется склонить на свою сторону лишь одного человека, простор для реформаторов должен был быть необъятный. В принципе так оно и было: конец 1970-х — начало 1980-х гг. ознаменовались чрезвычайно жесткими мерами, направленными на оздоровление экономики.

Тогда же, в конце 1970-х гг. правительством Чили были сделаны первые важные шаги в области реформирования пенсионной системы. Однако, по воспоминаниям автора чилийской пенсионной

---

<sup>9</sup> *Vial Ruiz-Tagle J., Castro F. The Chilean Pension System // OECD Journal on Budgeting. 2001. Vol. 1. N 1.*

<sup>10</sup> По долгосрочному договору между Католическим университетом Сантьяго и университетами США (прежде всего, Университетом Чикаго) лучшие чилийские студенты-экономисты обучались в США. К середине 1970-х гг. более 50 из них вернулись на родину, чтобы принять активное участие в реформах.

реформы Х. Пиньеры, решение о фундаментальной реформе не только многократно откладывалось, но и несколько раз находилось под угрозой срыва<sup>11</sup>. Стоит, конечно, помнить о политических реалиях тех дней: Конгресс был упразднен, политические собрания и выступления запрещены, а руководители просоциалистических партий преследовались, высылались и даже уничтожались. Поэтому судьба пенсионной реформы, как и всех остальных политических вопросов, решалась ограниченным кругом в руководстве страны.

Наследие социалистического периода — смешение в массовом сознании таких понятий, как распределение и социальное обеспечение, а также негативное отношение к словам «капитализация», «индивидуальный», «рынок» — было чрезвычайно сильно. Люди не представляли себе систему пенсионного обеспечения, в которой бы государство не приняло самого деятельного участия. Еще большее негодование вызвала идея передать право управления пенсионными сбережениями частным управляющим компаниям, что стало абсолютно новым веянием, особенно на южноамериканском континенте, исторически склонном к патернализму и этатизму. Поражает, насколько эти проблемы сходны с теми, что стоят сейчас перед российским обществом, в котором традиционно сильна надежда на государство и мало распространено долгосрочное планирование персональных финансов. Судя по тому, как медленно и непоследовательно идет российская реформа, существуют серьезные группы, чьим интересам она может угрожать.

В Чили 1980-х гг., несмотря на полное подавление политической оппозиции, реформа объединила совершенно разнородных людей с одной целью: не допустить ее одобрения хунтой. Противниками реформы были профсоюзы, работники сферы социального обеспечения, управляющие государственными пенсионными фондами, социалисты, традиционные правые (консерваторы-государственники), военные — интересы слишком многих групп оказались бы под угрозой в результате принятия соответствующих законов.

Пожалуй, важнейшей причиной того, что революционная система пенсионного обеспечения была внедрена в Чили без особых изменений по сравнению с первоначальным проектом и без значительных изъятий (за исключением Вооруженных сил), стали политические обстоятельства. Обсуждение такого проекта в условиях демократии (особенно в ее латиноамериканском варианте, постоянно срывающемся на популизм) привело бы к полному или частичному изменению смысла реформы. В условиях же диктатуры разработчикам понадобилось «лишь» заручиться поддержкой высшего руководства страны.

---

<sup>11</sup> Piñera J. El Cascabel al Gato. Santiago, 1991.

Другой важнейший аспект чилийской реформы состоит в том, что экономическим властям удалось сделать реформу привлекательной для работников, получивших с 1 мая 1981 г. возможность выбора между старой и новой системами. Хотя идеологи реформы настаивают, что основным побудительным моментом для перехода явилось стремление работников к свободе выбора и неприятие ими принципов распределительной системы, нельзя не отметить, что при расчете параметров новой системы ставка отчислений была выбрана на гораздо более низком уровне (10% от размера оплаты труда). В среднем переход работника из старой системы в новую приносил ему 11-процентный рост получаемой на руки зарплаты. Такую ситуацию совершенно невозможно представить в России, где большая часть пенсионных взносов направляется именно в распределительную систему, размывая таким образом эффект от участия в накопительной системе.

Исследователи пенсионных реформ выделяют 7 крупных проблем новых систем пенсионного обеспечения, присущих большинству стран<sup>12</sup>. Они могут быть унаследованы от старых распределительных систем или быть следствиями низкого уровня продуманности и внедрения новой системы. Эти общие проблемы заслуживают особого внимания в свете возродившегося интереса российских властей к пенсионной реформе.

1. Неполный переход к накопительной системе в большинстве стран. Это сокращает эффект реформы, создает системные риски и неопределенность и, кроме того, не позволяет устранить основную проблему, с которой борется пенсионная реформа, — несостоятельность распределительной пенсионной системы в современных условиях. Напомним, что Россия пошла именно по этому пути.

2. Высокие комиссии, взимаемые управляющими компаниями. Эта проблема была подробно освещена в части, относящейся к чилийской реформе, и она свойственна всем странам, начавшим реформу. Ярким исключением здесь служит Боливия, где фиксированная комиссия является условием получения лицензии для управляющей компании и где комиссии составляют самую низкую величину — 0,5%. Авторы российской реформы также ограничили комиссионные управляющих компаний.

3. Высокая стоимость аннуитетов для пенсионеров, свойственная большинству стран. Страховые компании повышают расценки, опасаясь неблагоприятной для себя выборки. Одним из возможных

---

<sup>12</sup> *Diamond P.* Privatization of Social Security: Lessons from Chile // *Revista de Análisis Económico*. 1994. Vol. 9. N 1. P. 21—34; *Diamond P., Valdés-Prieto S.* Social Security Reforms // *The Chilean Economy: Policy Lessons and Challenges* / Eds. by B. Bostworth, R. Dornbush, and R. Labán. Washington, 1994; *Queisser M.* Pension Reform and Private Pension Funds in Peru and Colombia // *World Bank Policy Research Working Paper*. 1998. N 1853.

способов решения проблемы может служить запрет на выплату пенсий в любой другой форме, кроме аннуитета (как в Уругвае), другим — разрешение на покупку группового контракта (пока не реализовано ни в одной стране). Пенсионеры в России имеют право только на одну форму выплаты — пожизненную пенсию.

4. Низкий уровень покрытия. Оказалось, что одного сокращения чистой налоговой составляющей в пенсионных взносах недостаточно для достижения полного покрытия системой. Проблема здесь в присутствии значительного числа малообеспеченных неформальных работников, практически не имеющих стимулов для сбережений. Особенность советского наследия российской экономики заключается в высоком уровне формализации трудовых отношений.

5. Во многих странах для участника системы остается невозможным выбор инвестиционных инструментов для накоплений, которые отражали бы его предпочтения в координатах «риск—доходность». Эту проблему можно решить с помощью введения системы мультифондов (как было сделано в Чили в 2002 г.). В настоящее время на инвестиционный портфель государственной управляющей компании, контролирующей львиную долю пенсионных накоплений, наложены серьезные ограничения.

6. Государственные гарантии доходности являются палкой о двух концах: все чаще ставится вопрос о том, что они служат причиной «стадного поведения» управляющих компаний в том, что касается инвестиционных стратегий, приводя к практически идентичным инвестиционным портфелям пенсионных фондов. Снижение подобных требований могло бы привести к росту конкуренции между управляющими компаниями и повысить доходность пенсионных фондов. В России подобных требований нет, но они и не являются основным камнем преткновения для конкуренции.

7. Компромисс между равенством и эффективностью в государственных программах минимальных и социальных пенсий. Как уже упоминалось, трудно разработать хорошо сфокусированную программу поддержки нуждающихся без создания отрицательных стимулов для определенных слоев населения. Первая часть трудовой пенсии в России — базовая — выполняет, по сути, функцию универсального социального пособия по старости. Эксперты говорят о необходимости ее большей фокусировки.

Глубокая пенсионная реформа в России остро необходима, об этом свидетельствует и низкий уровень пенсий, получаемых нынешними пенсионерами, и демографические изменения в обществе, и жесточайший хронический дефицит ПФР<sup>13</sup>. В начале нового

---

<sup>13</sup> 50% бюджета ПФР пополняется за счет дотаций из госбюджета. См.: Гости помогут // Ведомости. 2007. 25 апр. № 74 (1848).

века правительство объявило о запуске реформы, которая предусматривает создание накопительной пенсионной системы.

Однако в настоящее время реформа буксует. Исследователи сходятся на том, что основными проблемами пенсионной реформы в России являются:

1) неконкурентная среда: необходимая для здорового развития любой отрасли конкуренция отсутствует, отрасль супермонополизирована, на рынке доминирует государственный гигант — ПФР, который аккумулирует в настоящее время около 90% всех пенсионных сбережений<sup>14</sup>. Ситуация отягощается тем, что ПФР имеет намного более широкие полномочия и близкие отношения с органами власти, чем любой негосударственный фонд;

2) значительная часть населения остается не вовлеченной в реформу. Этому способствует и общая социально-экономическая неопределенность, и непоследовательная государственная политика, и слабое информационное обеспечение реформы;

3) отсутствие четкой государственной политики: складывается впечатление, что даже после запуска реформы правительство не имеет четкого представления о направлении пенсионной реформы. Исключение из накопительной системы работников 1953—1966 гг. рождения и недавние заявления чиновников министерства здравоохранения и социального развития о возможной полной отмене накопительной части подтверждают это.

По мнению автора, принципиально важным в настоящее время является последний фактор. Государство не должно обсуждать отдельные детали модели создаваемой пенсионной системы и тем более не должно совершать противоречивые поступки. Только четкая и логичная последовательность действий правительства — от принятия ее основных принципов до поэтапной реализации — будет свидетельствовать о серьезности намерений государства. При этом первостепенное внимание должно уделяться информированию населения. Именно это стоит считать основным уроком чилийской реформы.

### Список литературы

- Гости помогут // Ведомости. 2007. 25 апр. № 74 (1848).  
*Задорожный В.* Пенсионная реформа замерла или... // Пенсионные фонды и инвестиции. 2006. № 6 (30).  
Послание Президента РФ Федеральному собранию от 26.04.2006.  
*Сергеев М.* Россиянам предложили сыграть в пенсионную рулетку // Независимая газета [Электронный ресурс]. 2007. 12 сент. URL: [http://www.ng.ru/economics/2007-09-12/4\\_ruletka.html#](http://www.ng.ru/economics/2007-09-12/4_ruletka.html#)

---

<sup>14</sup> См.: *Задорожный В.* Пенсионная реформа замерла или... // Пенсионные фонды и инвестиции. 2006. № 6 (30).

Федеральный закон № 56-ФЗ от 30.04.2008 «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений».

*Chaia A., Martinez A., Rodriguez L.E.* Reforming Latin American Pension Systems // The McKinsey Quarterly. 2007. March. Special Edition: Shaping a New Agenda for Latin America.

*Diamond P.* Privatization of Social Security: Lessons from Chile // Revista de Análisis Económico. 1994. Vol. 9. N 1.

*Diamond P., Valdés-Prieto S.* Social Security Reforms // The Chilean Economy: Policy Lessons and Challenges / Eds. by B. Bostworth, R. Dornbush, and R. Labán. Washington, 1994.

*Edwards S.* The Chilean Pension Reform — a Pioneering Program // NBER Working Paper. 1996. N 5811.

*Edwards S., Cox Edwards A.* Social Security Privatization Reform and Labor Markets: The Case of Chile // NBER Working Paper. 2000. N 8924.

*Edwards S., Cox Edwards A.* Economic Reforms and Labor Markets: Policy Issues and Lessons from Chile // Economic Policy. 2002. Vol. 30.

*Piñera J.* El Cascabel al Gato. Santiago, 1991.

*Queisser M.* Pension Reform and Private Pension Funds in Peru and Colombia // World Bank Policy Research Working Paper. 1998. N 1853.

*Vial Ruiz-Tagle J., Castro F.* The Chilean Pension System // OECD Journal on Budgeting. 2001. Vol. 1. N 1.

**Ю.А. Шашкин<sup>1</sup>,**

аспирант кафедры экономической теории и мировой экономики Международного института экономики и права

## **РОССИЯ КАК ОСНОВНОЙ ПОСТАВЩИК ЭНЕРГОРЕСУРСОВ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ТУРЦИИ**

Данный материал посвящен проблеме взаимодействия России и Турции в сфере поставок энергоресурсов. В статье анализируются основные аспекты многостороннего сотрудничества между нефтегазовыми компаниями России и Турции.

**Ключевые слова:** взаимодействие России и Турции, поставка энергоресурсов, глобализация, сотрудничество между нефтегазовыми компаниями России и Турции, проект «Nabucco», «Южный поток», «Голубой поток».

The article is devoted to the problem of interaction between Russia and Turkey in the field of energy supply. The main aspects of multilateral cooperation between the oil and gas companies of Russia and Turkey analyze in this article.

**Key words:** interaction of Russia and Turkey, supply of energy, globalization, cooperation between the oil and gas companies in Russia and Turkey, the project «Nabucco», «Southern stream», «Blue Stream».

В российско-турецких отношениях произошло много нового. Возникновение новых геополитических реалий, расширение взаимной торговли, увеличение поставок энергоресурсов из России в Турцию — это далеко не полный перечень перемен, определяющих развитие двусторонних связей. События в российско-турецких отношениях в последние месяцы вновь продемонстрировали значимость российского направления как одного из приоритетных во внешнеполитической стратегии Турции.

Торговые отношения между странами в последнее время активно развиваются. В 2008 г. товарооборот России и Турции, по данным Федеральной таможенной службы, составил 37,8 млрд долл., хотя в 2002 г. эта цифра составляла лишь 5 млрд долл., таким образом, товарооборот вырос примерно на 500%. Турция по объему российского экспорта входит в пятерку ведущих партнеров Российской Федерации из числа стран дальнего зарубежья. В 2009 г. стороны планируют дальнейшее активное наращивание товарооборота: экспорта из России природного газа, нефти и нефтепродуктов, металлов, автомобилей и поставок из Турции машин и оборудования, сельхозпродукции, продуктов питания и полуфабрикатов, химической продукции, товаров народного потребления.

---

<sup>1</sup> Шашкин Юрий Андреевич, тел.: +7 (917) 535-17-22; e-mail: fc-saturn@mail.ru

Безусловно, одним из важных направлений в бизнес-отношениях России и Турции является многостороннее сотрудничество в области поставок энергоресурсов. Основными сферами этого сотрудничества являются торговля энергоносителями (природным газом, нефтью, нефтепродуктами), электроэнергией, выполнение подрядов на сооружение энергетических объектов (поставка оборудования и услуг), взаимные инвестиции в энергетические секторы двух стран, сотрудничество российских и турецких компаний в энергетических проектах в третьих странах.

Объем поставок российского природного газа в Турцию в 2008 г. превысил 23,8 млрд м<sup>3</sup>. Турция получает из России газ по двум трубопроводам — Западному и «Голубому потоку». Сегодня Россия, удовлетворяя потребности Турции в газе на 65%, является самым крупным экспортером «голубого топлива» в эту страну.

Следует отметить, что, по заявлениям пресс-службы компании «Газпром», российский концерн увеличил поставки газа в Турцию с 11 февраля 2009 г. до 67,4 млн м<sup>3</sup> (т.е. на 25,4 млн м<sup>3</sup> в сутки). Поставки в направлении Турции были увеличены в связи с заявками турецкой компании «Botas». С 11 по 25 февраля 2009 г. суточный объем экспортных поставок по газопроводу «Голубой поток» увеличился с 20 до 29 млн м<sup>3</sup>, по западному коридору (через Украину, Молдавию и Болгарию) — с 22 до 38,4 млн м<sup>3</sup>. «Газпром» увеличил поставки газа по «Голубому потоку» в связи с кризисной ситуацией на Украине в январе 2009 г.<sup>2</sup>

Известно, что Анкара неоднократно и на самом высоком уровне отмечала чрезвычайно важную для турецкой экономики стабильность поставок российского газа. Кризис с газовыми поставками, вызванный спором между Россией и Украиной, заставил европейцев активнее искать альтернативные пути получения топлива. И в этом вопросе Турции отводится одна из ключевых ролей. «Евросоюз должен ускорить переговоры о принятии Турции в свой состав, поскольку газовый кризис между Россией и Украиной усилил роль Анкары как будущего энергетического партнера Европейского союза» — такое мнение высказал председатель Еврокомиссии Ж.М. Баррозу 19 января 2009 г. после встречи с турецким премьер-министром Р.Т. Эрдоганом. По словам Ж.М. Баррозу, европейские потребители могут быть заинтересованы в «хорошем сотрудничестве (с Турцией) по энергетическим вопросам». В свою очередь премьер Турции заверил, что его страна готова играть ключевую роль в обеспечении энергетической безопасности Европы.

Представители Еврокомиссии и руководители стран ЕС неоднократно заявляли о необходимости скорейшего строительства

---

<sup>2</sup> ОАО «Газпром»: официальный сайт. URL: <http://gazprom.ru> (дата обращения: 30.01.2009).

альтернативных маршрутов поставок газа, в первую очередь — газопровода «Nabucco».

Диверсификация поставок углеводородного сырья заботит сегодня как его производителей, так и потребителей. Такая ситуация вызвана в первую очередь стремлением оградить себя от всевозможных политических и экономических рисков, связанных с нестабильностью в международных отношениях и непредсказуемостью конъюнктуры цен на топливо. В случае с «Nabucco» речь идет лишь о проекте, который, помимо всего прочего, играет роль газовой страховки для Европы.

«Nabucco» — проектируемый магистральный газопровод общей протяженностью 3,3 тыс. км из Туркмении или Казахстана через Азербайджан, Грузию, Турцию в страны ЕС, прежде всего Австрию и Германию. Проектная мощность — 26—32 млрд м<sup>3</sup> газа в год. Строительство планируется завершить к 2013 г. Предполагаемая стоимость проекта — 7,9 млрд евро. В консорциуме по строительству газопровода участвуют компании: «OMV» (Австрия), «Botas» (Турция), «Bulgargaz» (Болгария), «Transgaz» (Румыния) и «MOL» (Венгрия). Каждая из этих компаний владеет 20% собственности в компании-операторе «Nabucco Gas Pipeline International». Инициаторы проекта 6 февраля 2009 г. официально объявили о присоединении к проекту шестого партнера — германского энергетического концерна «RWE».

Пока у участников «Nabucco» нет конкретных договоренностей о поставках газа, инвесторы не хотят финансировать дорогостоящий проект. Инициаторы «Nabucco», понимая, что теряют рычаги управления, предпочитают откладывать сроки проекта в надежде на изменение ситуации к лучшему. В условиях финансового кризиса, падения спроса на газ и роста интереса к угольной и атомной энергетике неизбежно падение интереса к проекту газопровода «Nabucco».

Глава австрийского топливно-энергетического гиганта «OMV» В. Руттенсторфер настаивает, что трубопровод «Nabucco» представляет собой крепкий проект, который является одним из приоритетных направлений деятельности для его компании. Выступая в Вене, он отметил, что «шансы предлагаемого трубопровода сейчас хороши как никогда», и он лично ожидает от 2009 г. только позитивных новостей.

«Если говорить о сметной стоимости проекта, то мы по-прежнему исходим из цены в 7,9 млрд евро (10,46 млрд долл.). Но цена может и снизиться из-за падения цен на сталь. Так что мы можем с уверенностью сказать, что финансирование проекта “Nabucco” состоится», — цитирует руководителя компании австрийская газета «Der Standard».

По словам В. Руттенсторфера, чтобы новый маршрут стал реальностью, на данной стадии особенно важно заручиться межправительственным соглашением с Туркменистаном. Но, по его мнению, Европа не может связывать себя поставками из авторитарного государства.

«Нашим приоритетом является каспийский газ, но не следует забывать, что вторыми по объему запасами газа в мире располагает Иран», — заметил он и признал, что закупка газа в Исламской республике Иран — сложный с политической точки зрения вопрос<sup>3</sup>.

Основная слабость проекта «Nabucco» — неспособность обеспечить газопровод сырьем. Объемов добываемого в Азербайджане газа едва хватает на удовлетворение собственных нужд, а Казахстан и Туркменистан предпочитают экспортировать газ через Россию.

Проект «Nabucco» затевался в надежде снизить зависимость Европы от импорта российского газа и рассматривался в качестве конкурента российско-итальянскому «Южному потоку», который запустят «Газпром» и «Епі».

«Южный поток» — российско-итальянский проект газопровода, главный конкурент «Nabucco», который пройдет по дну Черного моря из Новороссийска в болгарский порт Варну. Далее его две ветви пройдут через Балканский полуостров в Италию и Австрию, хотя их точные маршруты пока не утверждены. Подводный отрезок газопровода протяженностью 900 км принадлежит «Газпрому» и «Епі» поровну — 50% на 50%. Пропускная способность нового газопровода должна составить 30 млрд м<sup>3</sup> в год с возможностью последующего расширения. Максимальная глубина прокладки составит 2000 м. Общий объем инвестиций в проект газопровода оценивается в сумму до 25 млрд евро. Согласно планам, проект должен вступить в строй к 2015 г.

И все же, несмотря на проблемы, связанные с «газовым конфликтом», анализ ситуации в Турции в последние месяцы позволяет сделать вывод о том, что отношения с Россией продолжают оставаться одним из приоритетных направлений турецкой внешней политики.

Россия сделала еще один важный и уверенный шаг по закреплению своих позиций в атомной энергетике Турции. Российская компания «Атомстройэкспорт» победила в тендере на строительство в Турции четырех атомных энергоблоков общей стоимостью 18—20 млрд долл. Министр энергетики России С. Шматко заявил, что документы были переданы на утверждение турецкому правительству. По его словам, российская компания будет также эксплуатировать АЭС, а турецкое правительство гарантирует покупку ее энергии в течение 15 лет на сумму до 60 млрд долл.

---

<sup>3</sup> *Dohmen F., Ertel M., Klusmann U., Neef C.* Die Schlacht ums Gas // Der Spiegel. 2009. 26 Jan. N 5.

В тендере, объявленном в марте 2008 г., участвовали шесть компаний, но лишь у консорциума «Атомстройэкспорта», «Интер РАО» и турецкой «Park Teknik» был реальный проект. АЭС будет находиться в 200 км от города Анталы, мощность каждого реактора — 1200 МВт, цену электроэнергии планируется зафиксировать на уровне 0,15 долл. за 1 кВт/ч. Срок строительства одного блока — 7–8 лет, в случае заключения контракта первый блок может быть введен в эксплуатацию в 2016 г.

Контракт на строительство АЭС будет подписан после принятия решения правительством Турции. «Формального регламента по срокам пока нет, но, думаю, к весне мы получим ответ», — заявил первый вице-президент «Атомстройэкспорта» Т. Иванов. По его словам, при сооружении АЭС на площадке «Аккуя» предполагается максимально задействовать турецкую промышленность, 100% финансирования строительства будет осуществляться консорциумом<sup>4</sup>.

Чтобы продемонстрировать значимость этого атомного проекта, специалисты справедливо сравнивают его с реализацией российско-турецкого проекта «Голубой поток». Что касается важности проекта для турецкой экономики и внутренней стабильности в стране в целом, то следует обратить внимание на следующий факт. Сегодня 47% электроэнергии в Турции производится за счет природного газа, и очень важно сбалансировать этот показатель с помощью атомной энергетики, уменьшив, таким образом, зависимость национальной экономики от газовых поставок из-за рубежа.

Важным этапом в развитии российско-турецких отношений стал визит 12–15 февраля 2009 г. в Москву президента Турции А. Поля. Впервые в истории межгосударственных российско-турецких отношений глава Турецкой республики посетил Россию с государственным визитом.

Визит А. Поля в Россию оценивается в турецком экспертно-политологическом сообществе как начало качественно нового этапа в российско-турецких отношениях, поступательно продвигающихся от многопланового сотрудничества к стратегическому партнерству. Анализ комментариев и высказываний показывает, что в Турции возлагают большие надежды на тесное сотрудничество Анкары с «северным соседом». Турецкие обозреватели, комментируя итоги, как они подчеркивают, исторического визита президента А. Поля, ставят его в один ряд с основными этапными событиями более чем пятисотлетних российско-турецких связей<sup>5</sup>.

4 февраля 2009 г. в Стамбуле состоялась пресс-конференция и презентация фирмы «ЛУКОЙЛ». Она была посвящена результатам

<sup>4</sup> См.: Денисова А., Кашин В. Турецкий атом // Ведомости. 2009. 16 фев. № 27 (2297).

<sup>5</sup> См.: Гурьев А.А. К итогам визита в Россию президента Турции А. Поля // Институт Ближнего Востока: сайт. URL: <http://www.iimes.ru/rus/stat/2009/18-02-09c.htm> (дата обращения: 20.02.2009).

работы компании на турецком рынке в 2008 г., в частности результатам по приобретению компании «Акрет», а также планам работы в Турции на перспективу.

Подписанное группой «ЛУКОЙЛ» соглашение о приобретении 100% турецкой компании «Акрет» стало важным событием в российско-турецком энергетическом сотрудничестве. Активы «Акрет» включают около 700 автозаправочных станций (АЗС), восемь нефтепродуктовых терминалов мощностью 300 тыс. м<sup>3</sup>, пять хранилищ сжиженного природного газа мощностью 7,65 тыс. м<sup>3</sup>, три авиатопливозаправочных комплекса мощностью 7 тыс. м<sup>3</sup>, а также завод по производству и фасовке моторных масел с годовым объемом производства около 12 тыс. т. Общая цена приобретения составила около 555 млн долл.

«ЛУКОЙЛ Евразия Петрол» планирует осуществлять поставки нефтепродуктов на турецкий рынок и в страны региона со своих нефтеперерабатывающих заводов в Бургасе (Болгария), Одессе (Украина) и с перерабатывающего комплекса «Isab» на Сицилии, а также с заводов турецкой фирмы «Turgas».

В 2009 г. компания намерена инвестировать в развитие бизнеса в турецком регионе около 27 млн долл. При этом новые пункты автозаправок будут открываться в таких крупных городах, как Стамбул и Измир (по 30 АЗС ежегодно в течение десяти лет). Общий объем запланированных инвестиций составит приблизительно 400 млн долл., что позволит к 2019 г. увеличить количество АЗС до 1000 единиц и до 10% — долю компании на турецком рынке нефтепродуктов.

Кроме того, президент «ЛУКОЙЛ» В. Алекперов отметил достигнутую между его компанией и «Газпромом» принципиальную договоренность о совместных поставках природного газа в Турцию<sup>6</sup>.

Деятельность «Газэкспорта», «Татнефти» и «ЛУКОЙЛА» на турецком рынке, безусловно, отвечает интересам России и должна всячески поддерживаться, поскольку долгосрочные и плодотворные отношения поставщика и потребителя в такой стратегической области как торговля энергоносителями, по сути, делают российско-турецкие отношения более прочными, создавая атмосферу доверия между странами и благоприятный фон для заключения новых сделок и для решения внешнеполитических задач.

В конце прошлого века Турция окончательно отказалась от монополии государства в энергетическом секторе и взяла курс на либерализацию в нефтегазовом секторе и электроэнергетике. Ключевым компонентом турецкой реформы является приватизация государственных активов, в числе которых для России могли бы

---

<sup>6</sup> См.: *Стародубцев И.И.* Российско-турецкое многоплановое энергетическое сотрудничество // Институт Ближнего Востока: сайт. URL: <http://www.iimes.ru/rus/stat/2009/13-02-09.htm> (дата обращения: 15.02.2009).

представлять интерес объекты нефтепереработки и нефтехимии, энергомашиностроения, объединенные генерирующие компании (включающие крупные ГЭС и ТЭС), газораспределительные сети и распределительные электроэнергетические сети.

Безусловно, Россия и Турция занимают важное место в стремительно глобализующемся мировом топливно-энергетическом комплексе (ТЭК). Наиболее развитым аспектом энергетического сотрудничества является торговля энергоносителями. В связи с этим большую важность представляет задача выработки четкой и последовательной долгосрочной энергетической стратегии России по отношению к Турции. Естественно, что при ее подготовке уместно сконцентрироваться на положительных примерах сотрудничества и извлечь уроки на будущее из прошлых неудач.

Если обратить внимание на взаимодействие российских и турецких компаний в третьих странах, то до настоящего времени сотрудничество в сфере энергетики развития не получило. Однако турецкие компании начали активно проникать на мировые рынки сооружения объектов энергетики и прилагают усилия для установления контактов с российскими компаниями, особенно по проектам, находящимся в СНГ, а также в странах — традиционных торговых партнерах России на Ближнем Востоке, в Центральной и Юго-Восточной Азии, Латинской Америке.

Особняком в бизнес-отношениях России и Турции стоит вопрос доступа к нефтяным и газовым месторождениям Каспия и Средней Азии и их транзита европейским потребителям, стратегический как для России, так и для Турции и далеко выходящий за рамки двусторонних российско-турецких отношений.

Этот вопрос имеет большое значение в масштабах мирового ТЭК в целом. Достаточно отметить, что, по оценкам аналитического обзора «BP statistical review of world energy», опубликованного в июне 2008 г., доказанные запасы природного газа в мире составляют 177,36 трлн м<sup>3</sup>, из них 7,59 трлн м<sup>3</sup>, или 4,3%, приходится на Азербайджан (1,28 трлн м<sup>3</sup>, 0,7%), Казахстан (1,90 трлн м<sup>3</sup>, около 1%), Туркменистан (2,67 трлн м<sup>3</sup>, 1,5%) и Узбекистан (1,74 трлн м<sup>3</sup>, около 1%). Данные по нефти: доказанные запасы в мире составляют 168,6 млрд т, из них 6,5 млрд т, или 3,86%, приходится на Азербайджан (1 млрд т, 0,6%), Казахстан (5,3 млрд т, 3,2%), Туркменистан (0,1 млрд т) и Узбекистан (0,1 млрд т). Необходимо обратить внимание, что данные о прогнозируемых запасах нефти и газа региона весьма значительны.

С распадом в 1991 г. Советского Союза между получившими независимость кавказскими и среднеазиатскими республиками, Россией и развитыми странами — потребителями углеводородов, а также представляющими их интересы корпорациями разверну-

лось «политическое многоборье» за доступ к нефтяным и газовым месторождениям региона.

Одно из центральных мест в этом противостоянии занимает вопрос о маршрутах транзита энергоносителей европейским потребителям. В этой связи Турция, собственные запасы нефти и природного газа которой незначительны, активно позиционирует себя как транзитное государство в качестве альтернативы российским проектам. Более того, Турция заинтересована в дальнейшем сбыте углеводородов, к примеру, неиспользованных излишков природного газа, приобретенного у России, и предпринимает постоянные попытки исключить из текста соответствующих контрактов положения о запрете реэкспорта. Турецкое руководство прилагает значительные усилия по созданию энергетического «моста» для торговли углеводородами в городе Джейхане.

Россия и Турция — страны-соседи, при этом Россия — нетто-экспортер нефти и газа, а Турция — нетто-импортер. Этот простой факт предопределяет широкие возможности, открывающиеся перед Россией, по проникновению в Турцию, и стратегическую важность турецкого рынка энергоносителей для России.

Не стоит забывать о том, что Россия — главный внешнеторговый партнер для Турции, крупный турецкий бизнес имеет стратегические интересы и получает крупные заказы от российских компаний, поэтому российско-турецкие отношения должны выстраиваться по принципу «дороги с двусторонним движением».

Россия и Турция — два важных евразийских государства, скоординированные действия которых в рамках комплексного многопланового партнерства могут обеспечить стабильность и безопасность в ряде регионов, урегулирование сложных международных проблем. Развитие ситуации в мире и практика отношений России и Турции в течение последних лет подтверждают необходимость дальнейшего укрепления доверия и углубления взаимодействия между Москвой и Анкарой.

### Список литературы

Гурьев А.А. К итогам визита в Россию президента Турции А. Гюля // Институт Ближнего Востока: сайт. URL: <http://www.iimes.ru/rus/stat/2009/18-02-09c.htm>

Денисова А., Кашин В. Турецкий атом // Ведомости. 2009. 16 фев. № 27 (2297).

ОАО «Газпром» (официальный сайт). URL: <http://gazprom.ru>

Стародубцев И.И. Российско-турецкое многоплановое энергетическое сотрудничество // Институт Ближнего Востока: сайт. URL: <http://www.iimes.ru/rus/stat/2009/13-02-09.htm>

Dohmen F., Ertel M., Klussmann U., Neef C. Die Schlacht ums Gas // Der Spiegel. 2009. 26 Jan. N 5.

## ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

**Т.О. Разумова**<sup>1</sup>,

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

**Е.Ф. Федорова**<sup>2</sup>,

аспирантка кафедры экономики труда и персонала экономического  
ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММ АДАПТАЦИИ ДЛЯ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ

В статье рассмотрены особенности процесса адаптации в организациях отдельной категории сотрудников — топ-менеджеров. Представлены предложения по возможным путям увеличения эффективности и структурирования управления этим процессом и рекомендации по практическому применению матрицы факторов в условиях реструктуризации.

**Ключевые слова:** адаптация, управление персоналом, топ-менеджмент, реструктуризация, слияния и поглощения.

The article targeted to examine specifics of on-boarding program for executives. It contains proposals on possible ways in increasing effectiveness and managing this process in a more structured manner. There are recommendations on practical implementation of factor matrix during restructuring.

**Key words:** on-boarding, human resource management, executives, restructuring, merger & acquisitions.

Любой ресурс, используемый организацией, должен находиться в состоянии, обеспечивающем его наибольшую отдачу для бизнеса. Применительно к материальным активам — количественному составу и качественному состоянию элементов основного и оборотного капитала фирмы — это положение воспринимается как должное. К человеческим ресурсам, к сожалению, часто приходится наблюдать другое отношение. Считается, что для поддержания эффективности работы персонала достаточно использовать различные формы стимулирования и осуществлять должным образом оценку результатов деятельности. Заинтересованный в работе персонал будет самостоятельно поддерживать свою рабочую силу на требуемом бизнесом уровне. Однако сейчас с полным основанием можно сказать, что этого недостаточно. При динамично меняющейся внешней и внутренней среде фирмы все чаще на первый план работы с персоналом выходит задача его постоянной

---

<sup>1</sup> Разумова Татьяна Олеговна, тел.: +7 (495) 939-18-45.

<sup>2</sup> Федорова Евгения Федоровна, тел.: +7 (963) 655-35-06; e-mail: Fedorova.e.2@pg.com

адаптации к стремительно меняющимся условиям и требованиям поддержания конкурентоспособности бизнеса.

Под адаптацией персонала мы понимаем процесс, который обеспечивает максимальное раскрытие и доведение уровня компетентности работника до корпоративного стандарта, а также поддержание его на требуемом уровне при изменяющихся условиях ведения бизнеса. Таким образом, мы исходим из того, что процесс адаптации должен осуществляться на протяжении всего жизненного цикла работника в организации. При этом, безусловно, существуют наиболее сложные, «критические» периоды в жизни фирмы или отдельного сотрудника, когда требуется разработка специальных программ адаптации, сфокусированных на решении конкретных задач. Такие задачи возникают, например, при приеме на работу новых сотрудников, переводе работников в другие подразделения, повышении в должности, переводе в другие регионы, реструктуризации бизнеса и т.д.

В этой статье мы хотим заострить внимание на проблеме адаптации сотрудников высшего звена управления — топ-менеджмента организации. К данной категории сотрудников относится высший уровень руководящего звена — лидеры функциональных подразделений, осуществляющие операционное управление средним и линейным персоналом и непосредственно участвующие в принятии стратегических решений и разработке направлений развития компании.

Почему адаптация этой категории сотрудников требует отдельного рассмотрения и в чем ее специфика по отношению к другим категориям персонала?

Руководители уровня топ-менеджмента имеют, как правило, высокопрофессиональные знания, сформировались как управленческие лидеры, обладают большим практическим навыком работы. Однако эти, несомненно, положительные характеристики с точки зрения решения адаптационных вопросов создают подчас дополнительные проблемы. Исследования «Mellon Financial Corp.» показывают, что время, необходимое для того, чтобы руководитель уровня топ-менеджмента начал работать в полную силу, составляет более 26 недель, в то время как для менеджеров младшего звена этот срок равен 8 неделям, а среднего звена — 20 неделям<sup>3</sup>.

С какими же сложностями сталкиваются компании при адаптации топ-менеджеров и как можно их преодолеть или, по крайней мере, частично нивелировать?

---

<sup>3</sup> См.: *Закомурная Е.* С места в карьеру, или Как помочь новичкам стать эффективнее // Международное сообщество менеджеров. М., 2000—2009. URL: <http://www.e-executive.ru/career/adviser/341310/> (дата обращения: 20.03.2009).

Во-первых, привлечение сотрудников такого уровня связано с большими затратами на их поиск и найм. Для того чтобы максимально сократить срок окупаемости инвестиций в рекрутмент, необходимо построить программу адаптации, обеспечивающую достижение высокого уровня вовлеченности работника в бизнес-процесс в кратчайшие сроки. Например, по данным «Corporate Leadership Council» (CLC), компании Канады в 2005 г. потратили около 3 млрд долл. на рекрутинг топ-менеджеров, при этом до 60% данной аудитории испытывали сложности адаптации в новой организации<sup>4</sup>.

Процесс адаптации фактически начинается еще в период рекрутинга, и возможность ошибки, соответственно, возникает уже на этом самом раннем этапе. Выбор канала и партнера по поиску персонала становится ключевым моментом, так как именно в данный момент осуществляются первые контакты с потенциальными кандидатами, и именно тогда происходит заочное знакомство с компанией, оценка возможностей и ожиданий кандидата. Нарушение коммуникации в этот период времени приводит к несоответствию ожиданий работодателя и сотрудника уже в первые месяцы работы. Во избежание подобной ситуации работодателю целесообразно уделить особое внимание составлению должностной инструкции, предоставить информацию об организационной структуре компании, потенциальных возможностях карьерного развития, компенсационных и мотивирующих элементах социального пакета.

Во-вторых, с началом работы в новой организации любой сотрудник сталкивается со сложностями интеграции в корпоративную культуру компании, такими, как ознакомление и принятие гласных и негласных правил, по которым живет новая организация. Однако, на наш взгляд, профессионалы, уже имеющие серьезный опыт работы и соответствующее восприятие корпоративной культуры, и молодые специалисты испытывают разные проблемы. Для молодого сотрудника трудности связаны с осознанием понятия корпоративной культуры организации вообще и с моделированием своего поведения в соответствии с требованиями корпоративной культуры организации-работодателя. Опытные топ-менеджеры испытывают трудности иного плана. Для них адаптация означает изменение поведения в соответствии с требованиями новой организации. Психологически это может быть очень сложно, особенно если корпоративная культура новой компании кардинально отличается от корпоративной культуры предыдущего места работы.

Полноценная интеграция в культуру организации занимает достаточно длительный срок — от 6 до 12 мес. Этот процесс не может

---

<sup>4</sup> Executive on-boarding: Secure Your Search Investment, The Cambridge Perspective // Cambridge Management Planning, September 2005. URL: <http://www.cambridgемgmt.com> (дата обращения: 25.11.2007).

быть описан на бумаге и отдан сотруднику в качестве «домашнего чтения». Корпоративная культура познается постепенно при знакомстве с коллективом, встречах с представителями разных подразделений, наблюдении за поведением сотрудников внутри и вне организации. Ускорить данный процесс и повысить его эффективность можно с помощью следующих элементов адаптационной программы: активное взаимодействие с коллегами одного уровня (руководителями других подразделений, отделов, служб и т.д.), целенаправленное знакомство с корпоративной культурой и назначение наставника.

Взаимодействие с коллегами одного звена позволяет сотруднику получить представление о компании и ее особенностях от группы людей, которые воспринимают ее с такого же уровня, что и он сам. Особенно полезным может быть взаимодействие с теми, кто недавно прошел схожий процесс интеграции и кто успешно адаптировался в компании в течение предыдущего года.

Второй элемент представляет собой активное введение в корпоративную культуру компании. При составлении плана адаптации желательно получить информацию о том, из какой корпоративной культуры пришел сотрудник и насколько она отличается от настоящей. Важно учитывать, что культура и дух организации — это, прежде всего, ее социальная часть, которая максимально проявляется во взаимоотношениях между сотрудниками компании, в отношении к клиентам, поставщикам и другим внешним контрагентам на формальных и неформальных мероприятиях.

Третьим элементом адаптации в корпоративную культуру является привлечение наставника. Программы наставничества завоевывают все большую популярность в мире бизнеса, особенно в крупных компаниях со сложными организационными структурами и множеством различных политик и процедур.

Наставничество сотрудника высшего звена по своей сути не отличается от наставничества молодого специалиста, впервые устраивающегося на работу. В обоих случаях основной целью становится введение во внутренние процессы организации, представление имеющихся ресурсов и помощь в построении сети взаимодействия («network»). Также наставник может играть роль обратной связи («feedback») для нового сотрудника.

При общих целях наставничества для всех работников различие для разных категорий сотрудников проявляется в том, кто выбирается в качестве наставника. Для сотрудников высшего звена рекомендуется привлекать наряду с внутренним дополнительно «внешнего» наставника. Это может быть консультант профессионального агентства, способный оказать консультации в различных областях бизнеса, помочь правильно построить процесс принятия решений, выбрать эффективный управленческий стиль и т.д. Основным пре-

имуществом «внешнего» наставника перед «внутренним» является возможность дать объективную оценку со стороны, а недостатком — слабая осведомленность о корпоративной культуре и негласных правилах компании.

Интересным является опыт наставничества, используемый в крупных компаниях при осуществлении процессов слияния и поглощения. Для скорейшей адаптации руководителей подразделений поглощаемой организации применяется практика привлечения в качестве наставников руководителей соответствующих отделов компании, проводящей интеграцию.

Адаптация сотрудников высшего звена зачастую осложняется негативным отношением самого сотрудника к этому процессу. Это проявляется в нежелании активно участвовать как в составлении индивидуального плана адаптации, так и в его реализации. Особенно остро подобная проблема ощущается в российских организациях, где, в отличие от западных глобальных компаний, прохождение всесторонней адаптации не рассматривается как обязательный и естественный процесс введения нового сотрудника в корпоративный бизнес.

Таким образом, эффективная адаптация требует соответствующего методического, организационного и ресурсного обеспечения. Методическое обеспечение предполагает разработку стандартных программ осуществления адаптации для различных категорий персонала. Эти базовые программы корректируются с учетом индивидуальных особенностей топ-менеджера. Разработка таких стандартных программ является функцией отдела по управлению персоналом.

Организационное обеспечение предполагает четкое выстраивание программы адаптации в пространстве и во времени. Программа адаптации должна содержать ответы на следующие вопросы:

- какие адаптационные мероприятия будут проводиться?
- где, когда и каким образом они проходят?
- кто и когда осуществляет реализацию этих мероприятий?

Опыт работы автора в крупной транснациональной компании показывает, что процесс адаптации идет более продуктивно, если соблюдены следующие временные параметры:

- не позднее, чем за 10 дней до выхода на работу нового сотрудника подготовлен план адаптации и формализованы ожидания компании (expectations) от топ-менеджера в виде конкретных целей, которые должны быть достигнуты в определенные сроки;
- к первому рабочему дню все административные аспекты улажены (подготовлено рабочее место, обеспечен доступ в офис, имеется в наличии компьютер, подключение к системам и т.д.);
- первые 30—120 дней посвящены интеграции сотрудника в корпоративную культуру, обеспечено как можно больше контактов на различных уровнях организационной структуры;

— в течение первых трех месяцев осуществлено полноценное вхождение в бизнес-процессы организации и налажена сеть взаимодействия с внутренними и внешними контрагентами, поддерживающими эти процессы;

— по истечении трех-четырех месяцев сформирована команда нового руководителя и начато эффективное взаимодействие.

После первых трех месяцев обязательно следует дать оценку эффективности адаптационной программы и действиям нового сотрудника. При наличии проблемных областей — разработать план по их устранению.

Важнейшим условием ведения адаптационного процесса является наличие достаточного ресурсного обеспечения. Организация несет при этом как явные издержки, например оплата стоимости внешнего наставника, так и неявные — затраты времени внутренних сотрудников (непосредственного руководителя, менеджера по персоналу, внутреннего наставника и т.д.). Непосредственный руководитель играет важнейшую роль в инициировании работы над адаптационной программой, в ее реализации и привлечении необходимых ресурсов. Для оптимизации времени руководителей такого уровня в крупных компаниях действует практика партнерства между бизнес-лидером и менеджером по персоналу, в рамках которого осуществляется распределение функций и ролей в ведении адаптации. Взаимодействие ключевых участников этого процесса представлено на рис. 1.

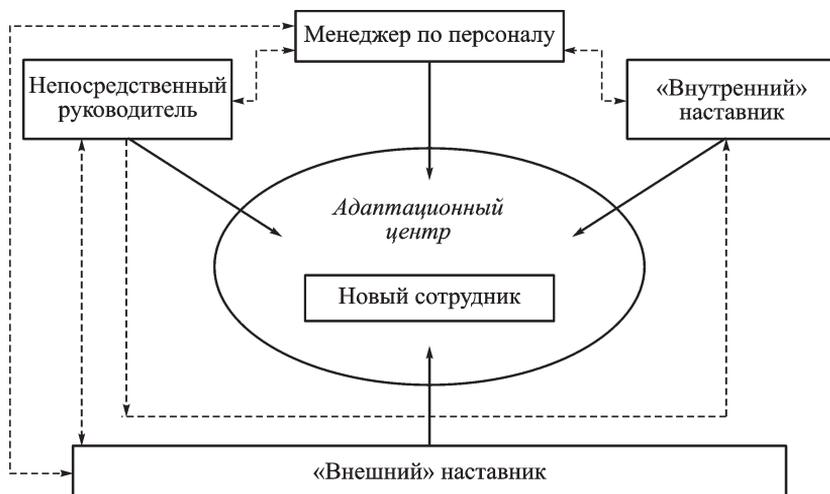


Рис. 1. Схема взаимодействия участников адаптационного процесса

Как уже отмечалось выше, проблема адаптации сотрудников возникает не только при их вхождении в бизнес-структуру, но и

при проведении структурных перемен: слиянии и поглощении компаний, продаже части бизнеса, изменении бизнес-процессов внутри организации и т.д. Все это вызывает серьезные изменения в организационной структуре и в составе персонала. Формирование управленческой команды является критическим вопросом для компании, проходящей через процессы изменений, и служит необходимым условием для успешного проведения реструктуризации и возврата инвестиций.

Рассмотрим более подробно случай слияния фирм и влияние данного типа реструктуризации на адаптационную программу сотрудников высшего звена.

При такой реорганизации необходимо учитывать следующие моменты:

во-первых, в начале процесса реструктуризации целесообразно разработать организационный дизайн новой компании и определить имеющиеся в нем роли для руководителей высшего звена;

во-вторых, провести оценку текущего состава руководителей реструктурируемых компаний в целях выявления сотрудников, отвечающих потребностям вновь образующейся структуры;

в-третьих, провести анализ вероятности ухода топ-менеджеров интегрируемых компаний.

Для формирования управленческой команды нами предлагается проводить исследование потенциальных кандидатов на основе следующей методики.

Всех топ-менеджеров следует разделить на группы в соответствии с двумя факторами: степень влияния руководителя на бизнес и вероятность его ухода из компании.

Степень влияния на бизнес определяется уникальностью имеющихся у топ-менеджера знаний, объемом работы и ее значимостью для стратегического развития компании, лидерскими позициями (авторитетом) внутри организации и профессиональной известностью в данной сфере деятельности.

Вероятность ухода определяется совокупностью объективных и субъективных факторов. К объективным относятся востребованность на рынке уникальных компетенций и опыт работника, состояние рынка труда в целом и конкретной сферы бизнеса в частности. К субъективным — степень удовлетворенности сотрудника текущим содержанием работы, условиями труда, оплатой, перспектива карьерного роста и склонность человека к переменам.

С учетом вышеприведенных факторов всю целевую аудиторию можно классифицировать по 4 группам (рис. 2).

Естественно, наибольший интерес с точки зрения формирования управленческой команды реструктурируемой компании представляют сотрудники, попавшие в группу «А». Их программа адаптации

должна обеспечить сохранение высокого уровня вовлеченности и преданности компании. Для этого необходимо активно привлекать этих работников к принятию стратегически важных решений и повышать статус в организации.

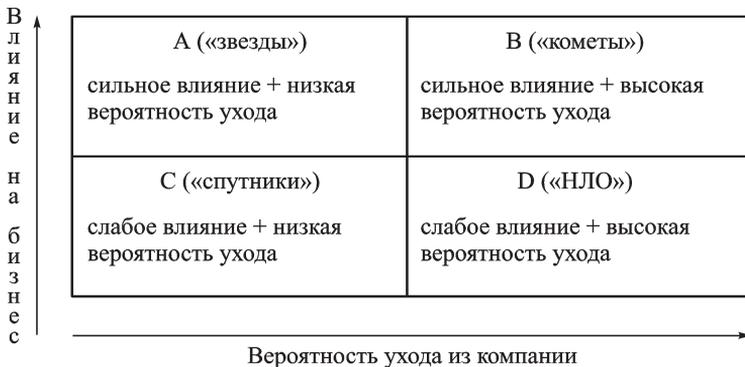


Рис. 2. Матрица факторов, определяющих значимость сотрудника для компании

Не меньшего внимания в ходе слияния требуют руководители, попавшие в группу «В». Компания, безусловно, заинтересована в сохранении таких сотрудников в составе новой структуры из-за их высокого влияния на бизнес и в силу возможных больших издержек, связанных с риском потери информации, уникальных связей и навыков управления бизнесом. Например, при слиянии компаний с разными продуктовыми корзинами и стратегией продаж, уход некоторых руководителей интегрируемой компании оставляет новую организацию без навыков управления соответствующими частями бизнеса и значительно увеличивает риск провала. В программе адаптации данной категории сотрудников основной акцент должен быть сделан на их сохранение. В транснациональных компаниях для решения такого рода проблем применяется специальный термин «retention program», означающий «программа сохранения».

Для того чтобы программа сохранения действовала эффективно, необходимо выявить причины высокой вероятности ухода сотрудника из компании. Если эти причины носят материальный характер, то наибольший результат дадут такие элементы программы сохранения, как бонусные планы, программы участия в акционерном капитале, накопительные пенсионные программы и т.д. Если же проблема лежит в неудовлетворенности профессиональным развитием и динамикой карьерного роста, следует в программе сохранения сделать акцент на эту составляющую. Например, сотруднику можно предложить возглавить подготовку и проведение реструктуризации одного из направлений бизнеса.

При определении плана адаптационных мероприятий для сотрудников категории «С» важную роль играют такие факторы, как наличие для них вакансий во вновь формируемой структуре и оценка причин их слабого влияния на бизнес. Если причины лежат в низком уровне профессионализма и недостаточной квалификации, то в программе адаптации нужно сделать акцент на профессиональное обучение и ускоренное получение недостающих навыков. Если же подобные программы уже были пройдены и не принесли желаемого результата, то имеет смысл расстаться с данным сотрудником.

Сотрудники категории «D» — это по сути «балласт» организации, от которого надо освободиться с наименьшими издержками. Задача юридического отдела и отдела по работе с персоналом состоит в том, чтобы провести этот процесс наименее конфликтно и с минимальными затратами.

Выше рассмотрен один из возможных методологических подходов к управлению программой адаптации руководящего персонала в условиях реструктуризации. Отдельные элементы этого подхода были апробированы авторами на практике при реструктуризации крупной транснациональной компании и показали свою эффективность. Период адаптации сотрудников высшего звена был сокращен в среднем до 20 недель. В целом бизнес получил отдачу от инвестиций за счет более быстрого роста компетенций и продуктивности сотрудников.

Другим положительным результатом от наличия и успешного применения программы адаптации является рост рейтинга компании-работодателя. В настоящее время особое значение приобретает вопрос управления брендом работодателя («employer branding»), т.е. набором отличительных черт и качеств компании, которые характеризуют ее как работодателя для текущих и потенциальных сотрудников. Наличие продуманной программы адаптации укрепляет бренд компании, подчеркивает ее заботу и особое внимание к сотрудникам и повышает ее конкурентоспособность на рынке труда.

### Список литературы

Закомурная Е. С места в карьеру, или Как помочь новичкам стать эффективнее // Международное сообщество менеджеров. М., 2000—2009. URL: <http://www.e-executive.ru/career/adviser/341310/>

Executive on-boarding: Secure Your Search Investment, The Cambridge Perspective // Cambridge Management Planning. September 2005. URL: <http://www.cambridgemgmt.com>

**В.Н. Сидоренко<sup>1</sup>,**

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

**М.Б. Денисенко<sup>2</sup>,**

канд. экон. наук, доцент, зам. директора Института демографии, зав. кафедрой  
демографии Государственного университета — Высшей школы экономики,

**И.Н. Матюхина<sup>3</sup>,**

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

**ОЦЕНКА ДИНАМИКИ И РЕГИОНАЛЬНОЙ  
ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ  
ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 150 ЛЕТ<sup>4</sup>**

В данной статье отражены результаты впервые выполненной реконструкции временных рядов некоторых демографических показателей регионов России за последние 150 лет. Поставленная задача была выполнена на основе большого массива официально опубликованных статистических данных, собранных авторами на микроуровне (уезды, районы) и пересчитанных в современных границах субъектов РФ с использованием геоинформационных технологий и иных экономико-статистических методов.

**Ключевые слова:** демографическое развитие, долгосрочные временные ряды, региональная дифференциация, международные сопоставления.

The results of the unique long run (about 150 years) time series reconstruction of some demographic indicators for the Russian regions are presented and discussed in the article. The problem of the reconstruction was solved on the basis of the huge amount of officially published statistical data, collected by authors on microlevel (uezd, rayon) and converted into the contemporary boundaries of Russian Federation subjects by means of the modern geoinformation technologies and other economic and mathematical methods.

**Key words:** demographic development, long run time series, regional difference, international comparison.

---

<sup>1</sup> Сидоренко Владимир Николаевич, тел.: +7 (495) 939-26-75; e-mail: v\_sidorenko@mail.ru

<sup>2</sup> Денисенко Михаил Борисович, тел.: +7 (495) 939-26-29; e-mail: den-mikhail@yandex.ru

<sup>3</sup> Матюхина Ирина Николаевна, тел.: +7 (495) 939-18-50; e-mail: iri1256@yandex.ru

<sup>4</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Дифференциация социально-экономического развития и демографического перехода в регионах России на микроуровне: история и современность», проект № 08-02-00189а.

Информация о численности населения, а также о демографических событиях (рождениях, смертях, заключении и расторжении браков) в некоторых странах мира систематически собирается на протяжении нескольких столетий. Эти данные позволяют реконструировать не только демографические процессы, но и уточнить параметры и механизмы социально-экономического развития стран и регионов на протяжении длительных периодов времени. В России статистически надежные данные о численности и составе населения (как всей страны, так и ее регионов) появляются в XVIII в. с введением ревизий, на смену которым в 1897 г. пришли переписи населения. Удовлетворительная статистическая отчетность по естественному движению населения появляется в начале XIX в.

Несомненный интерес представляет история демографического развития отдельных регионов и региональной дифференциации демографических процессов. В России подобные исследования для отдельных исторических периодов проводились известными учеными: Б. Вейнбергом, Я. Водарским, В. Зайцевым, В. Жиромской, В. Кабузаном, И. Киселевым, Ю. Поляковым, А. Рашиным, Р. Сифман, В. Яцунским. Авторы данной работы занялись реконструкцией погодовой динамики и региональной дифференциации численности, естественного и механического движения населения, а также инфекционной заболеваемости населения с 1855 по 2005 г. в современных границах субъектов РФ. Фундаментом реконструкции явились данные для низовых административно-территориальных образований, разработанные в разное время органами государственной статистики. Подобных исследований в масштабах нашей страны еще не проводилось. Некоторые результаты работы представлены в данной статье.

Работа по восстановлению рядов демографической динамики началась с анализа источников и сбора демографической информации за указанный период времени. В качестве основных источников информации о численности и половозрастной структуре населения использовались материалы всех десяти ревизий податного населения (1719, 1744—1945, 1763, 1782, 1795, 1811, 1815, 1833, 1850 и 1857 гг.), административно-полицейского учета (1863, 1870, 1884, 1885 и 1894 гг.), всеобщих и иных переписей населения (1897, 1916, 1917, 1920, 1923, 1926, 1937, 1939, 1959, 1970, 1979, 1989 и 2002 гг.), а также материалы межпереписного учета органов государственной статистики на микроуровне (уезды, районы). Информация о естественном движении населения на микроуровне в дореволюционные годы разрабатывалась и публиковалась с середины XIX в. Аналогичные данные за советский период хранятся в Российском государственном архиве экономики и Государственном архиве РФ. Необходимо отметить, что в период административно-

территориальных преобразований органы статистики выполняли пересчеты общей численности населения в новых административных границах, но при этом не всегда велись пересчеты чисел родившихся и умерших.

Базовая демографическая информация на уровне низовых территориально-административных образований (уездов, районов и др.) за вторую половину XIX в. и первую половину XX в. была собрана и пересчитана В. Сидоренко и И. Матюхиной в границах современного административно-территориального деления с использованием геоинформационных технологий. Для всех действующих на дату наблюдения административно-территориальных делений на микроуровне были построены электронные карты, после чего производился пересчет указанных выше демографических показателей в современные границы субъектов РФ. Данный метод позволил впервые реконструировать временные ряды данных в сопоставимом виде на уровне субъектов РФ за столь длительный период.

На основе полученных временных рядов был проведен анализ региональной дифференциации демографических процессов и международные сопоставления, для которых привлекались данные Евростата и Всемирного банка.

Полученные результаты проиллюстрированы рисунками 1 и 2, из которых видно, что численность населения РФ за 150 лет изменялась следующим образом: в среднем по России она выросла в 3,5 раза, темпы роста населения выше общероссийских наблюдались в Дальневосточном (в 25,8 раз), Сибирском (в 11,5 раз), Южном (в 9,3 раза), Уральском (в 5 раз) федеральных округах (ФО). Демографический рост в остальных округах были ниже среднего по России: за указанный период численность населения Северо-Западного ФО увеличилась в 3,3 раза, Приволжского — в 2,6 раз, Центрального — в 2,1 раза. О численности населения Центрального ФО нужно сказать следующее: на фоне почти неизменной численности населения подавляющего большинства областей за прошедшие полтора века наблюдается значительный рост численности населения Москвы (в 28 раз в границах соответствующих лет) и Московской области.

Следует отметить, что в периоды значительного сокращения численности населения, связанные с революциями и войнами, достоверность исходных статистических данных снижалась по сравнению с периодами стабильности.

Для естественного прироста населения характерны определенные тенденции за рассматриваемый период (рис. 3—4). Естественный прирост населения долгое время оставался положительным практически во всех ФО, за исключением периодов войн, революций и переходного периода последних 15 лет.

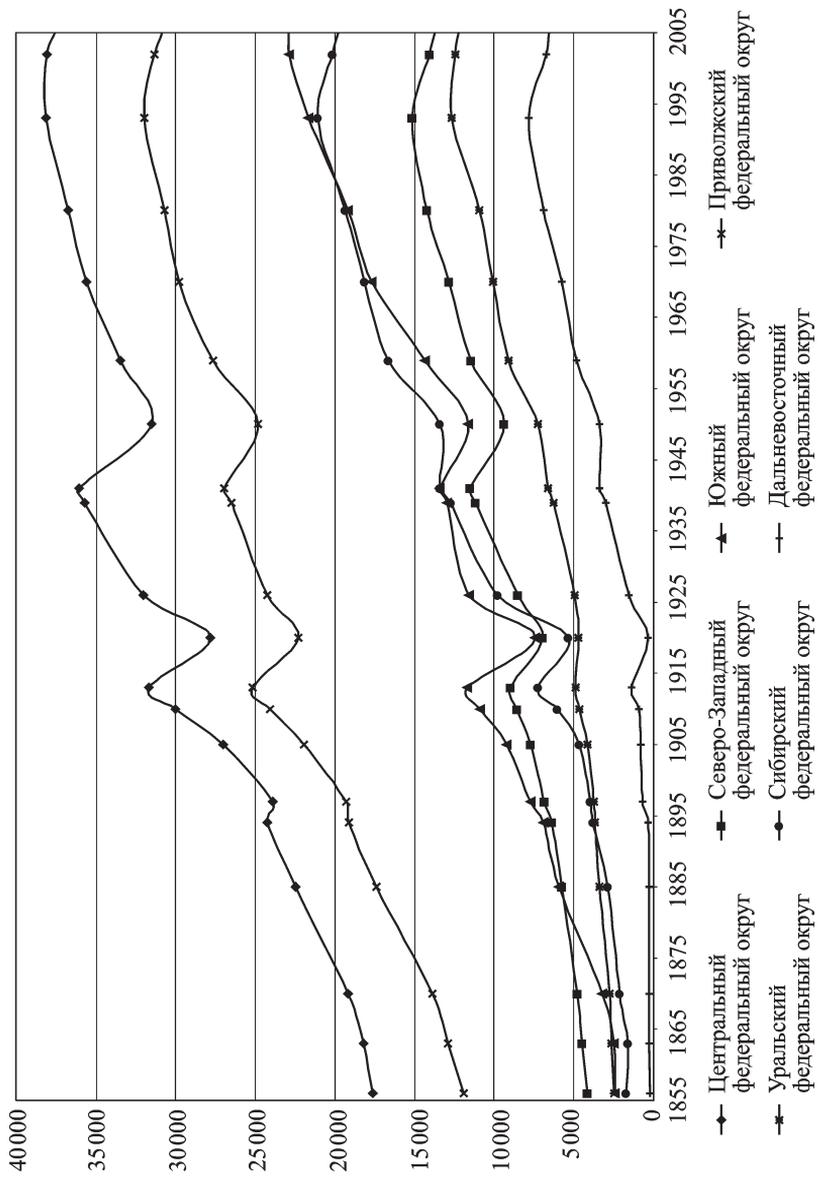


Рис. 1. Динамика численности населения федеральных округов России с 1856 по 2005 г. (тыс. человек)

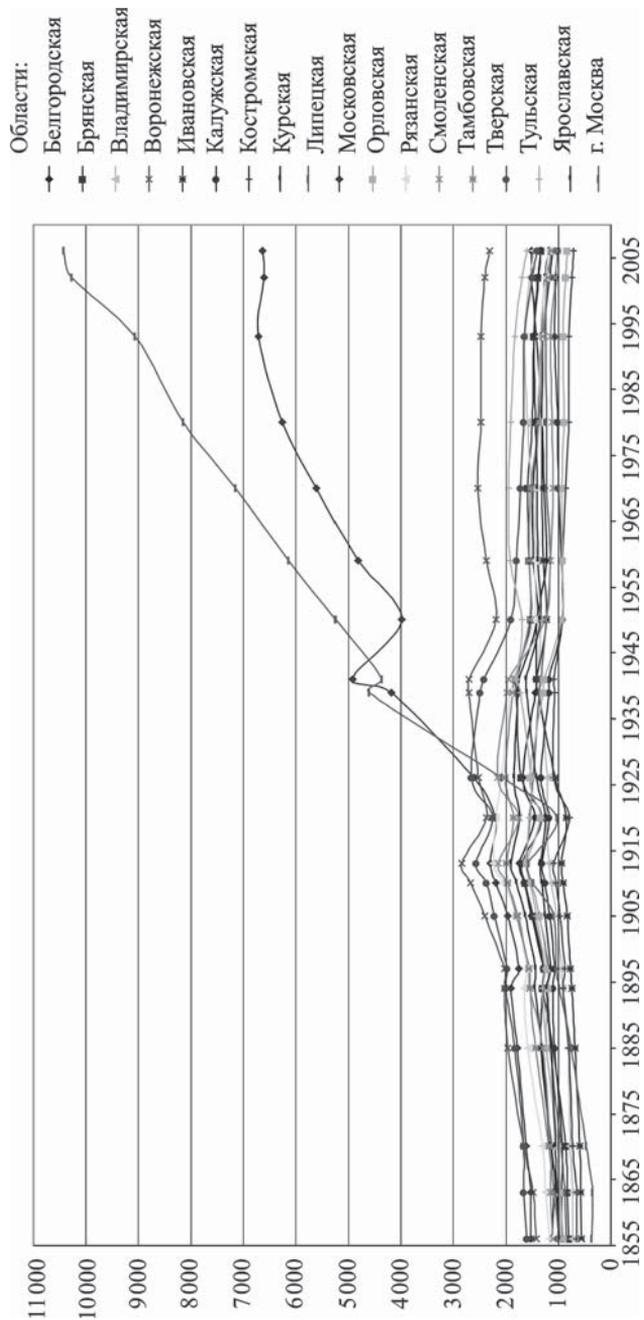


Рис. 2. Динамика численности населения Центрального федерального округа с 1856 по 2005 г. (тыс. человек)

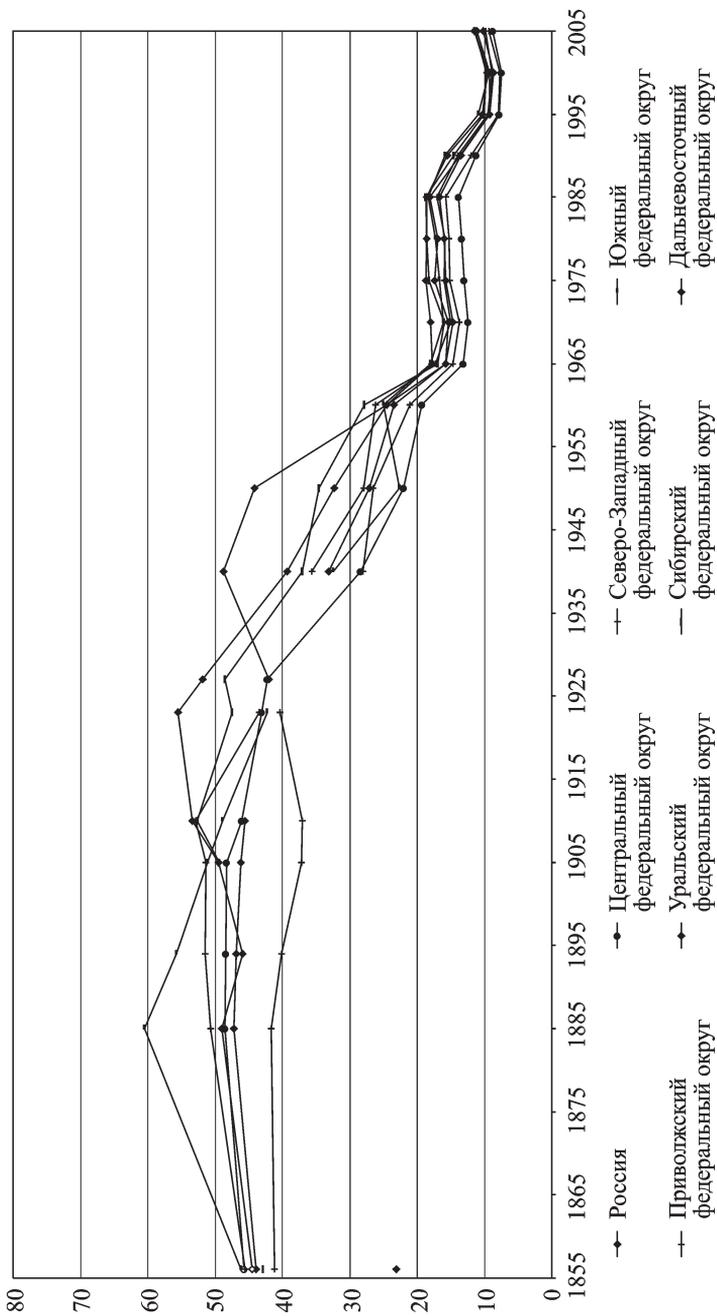


Рис. 3. Родившиеся на 1000 человек населения с 1856 по 2005 г., федеральные округа России в неизменных границах

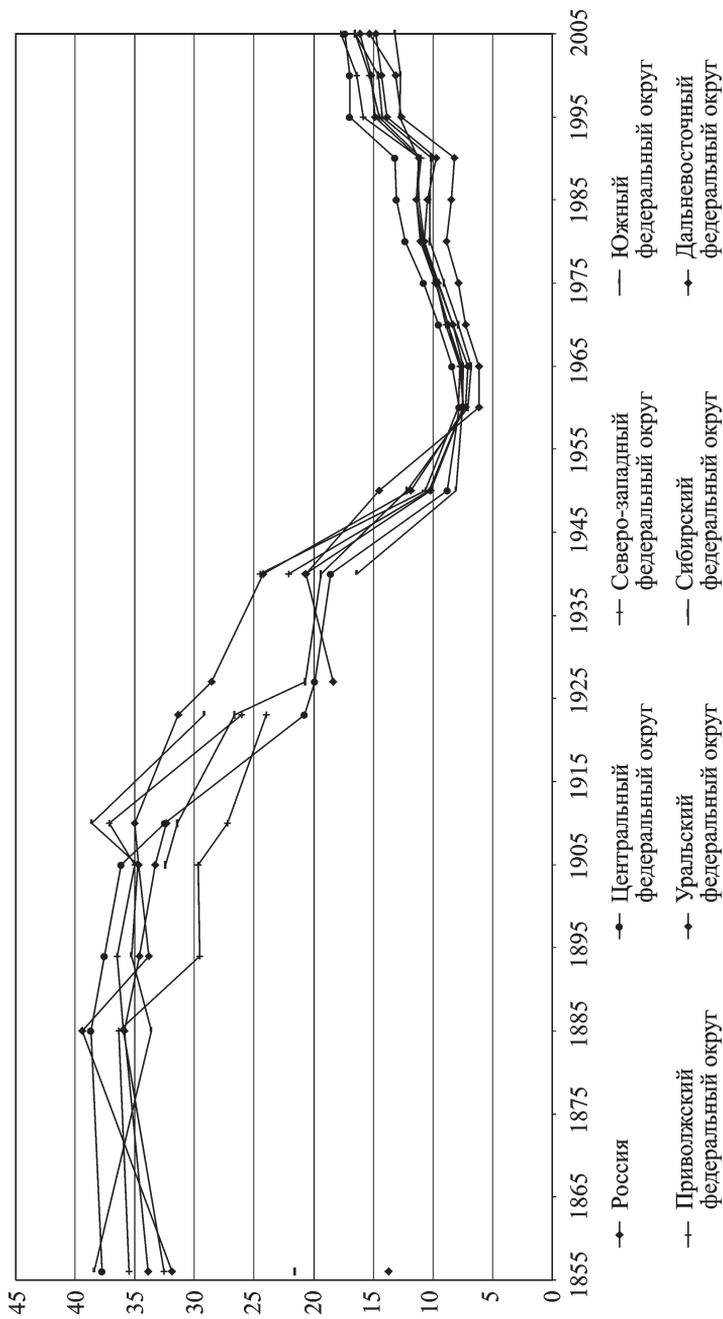


Рис. 4. Умершие на 1000 человек населения с 1856 по 2005 г., федеральные округа России в неизменных границах

Максимальный естественный прирост в 1856 г., превышающий среднероссийский (10‰), отмечался в Сибирском (21,2‰), Приволжском (13‰), Уральском (12,6‰) ФО.

Минимальная естественная убыль населения ниже среднероссийской (5,9‰) наблюдалась в 2005 г. в Южном (1,7‰), Уральском (3,7‰), Дальневосточном (3,8‰), Сибирском (5,1‰) ФО.

Центральный и Северо-Западный ФО можно отнести к депрессивным, так как на протяжении ряда лет естественный прирост населения здесь оставался одним из самых незначительных, а естественная убыль населения за последние годы превысила среднероссийскую.

В целом по России наибольший естественный прирост населения отмечался в период промышленного подъема в 80-е гг. XIX в. Существенное снижение (более чем в 3 раза) рождаемости зафиксировано во второй половине XX в.

Следует сказать, что по ФО и России в целом за последние 150 лет смертность снизилась в среднем в 2—5 раз, а рождаемость — в 1—2 раза, причем в Центральном и Северо-Западном ФО самое заметное сокращение смертности (в 3,5 раза) и рождаемости (в 7,3 раза) наблюдалось в Москве.

Анализ коэффициента жизненности Покровского (рис. 5), равного числу родившихся в расчете на 100 умерших, показал, что наиболее благоприятный период, с точки зрения соотношения числа рождений и смертей в регионах России, приходится на послевоенный период (с конца 1940-х гг. по 1965 г.).

Также были рассмотрены показатели, характеризующие миграцию населения, в частности показатель миграционного прироста. Нужно отметить, что построение и анализ показателей миграции на протяжении длительного периода времени сопряжены со значительными трудностями. Во-первых, система учета миграции населения была организована только в 1930-х гг. XX в. Во-вторых, критерии определения мигрантов изменялись. В-третьих, миграция, особенно между сельскими населенными пунктами, страдала значительной неполнотой.

Для более наглядного анализа миграции населения был использован относительный показатель, характеризующий число прибывших на 100 выбывших (рис. 6). Его динамика свидетельствует о существенном оттоке за последние 15 лет населения из Дальневосточного, Сибирского и частично Северо-Западного ФО, освоение которых активно велось с начала 1930-х гг.

В данной работе представлены первые итоги масштабного исследования, которое еще продолжается. В дальнейшем предполагается не только восстановить временные ряды и проследить закономерности регионального демографического развития, но

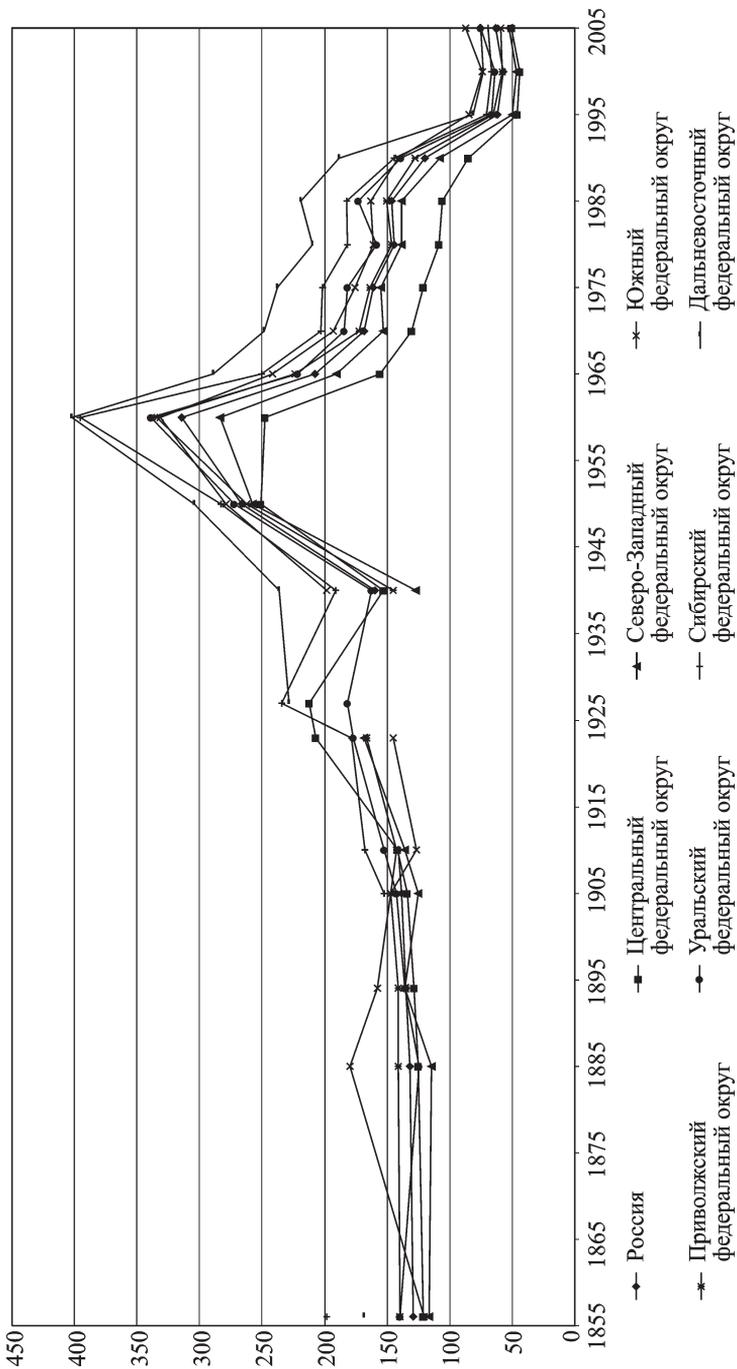


Рис. 5. Динамика коэффициента жизненности Покровского для федеральных округов России с 1856 по 2005 г. (x100)

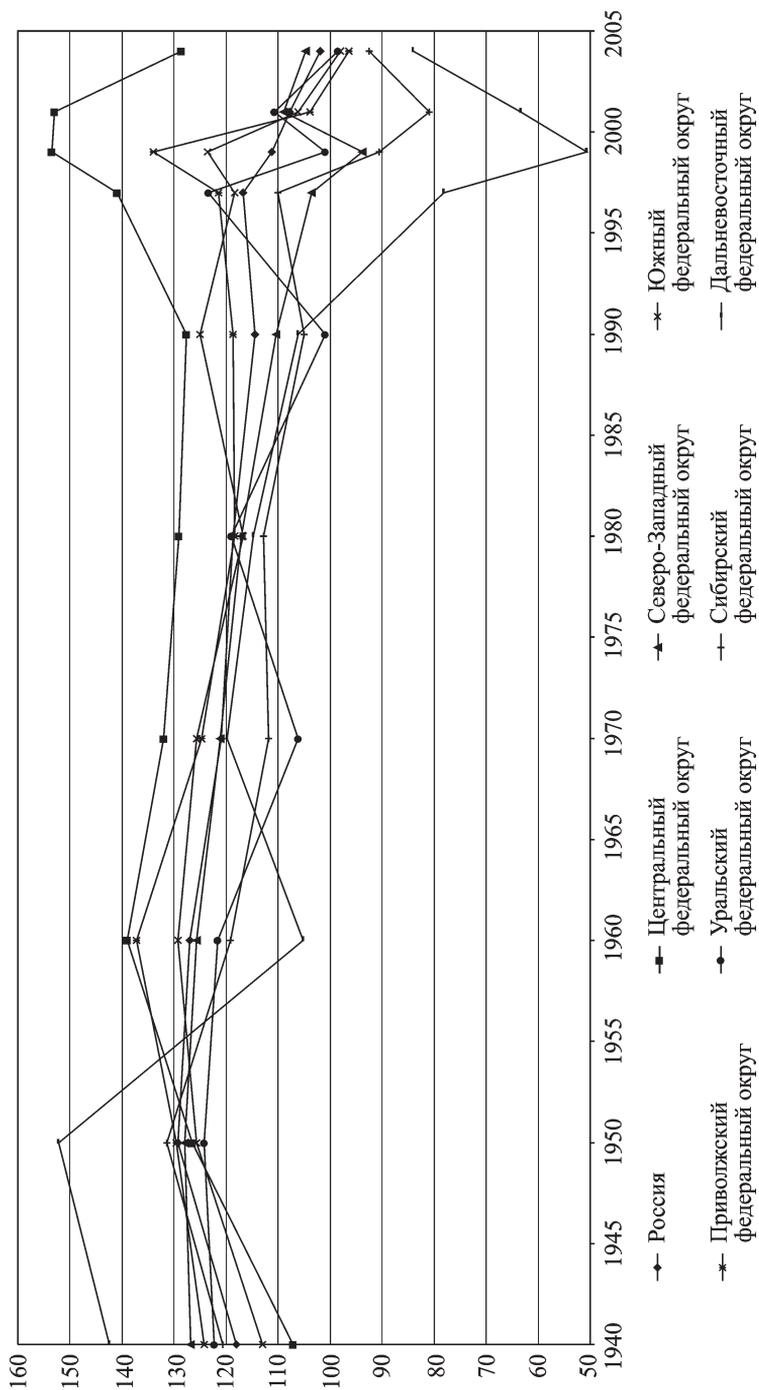


Рис. 6. Число прибывших на 100 выживших для федеральных округов России с 1940 по 2005 г.

и рассмотреть социально-экономические факторы и последствия демографической дифференциации. Ожидаемые результаты помогут глубже понять прошлое, переосмыслить настоящее и лучше увидеть будущее России и ее регионов.

### Список литературы

*Вейнберг Б.П.* Положение центра населенности России с 1613 по 1913 гг. // Известия Русского географического общества. 1915. Т. 51. Вып. VI.

*Водарский А.Я.* Население России за 400 лет (XVI — начало XX в.). М., 1973.

*Зайцев Вл.* Влияние урожаев на естественное движение населения // Влияние неурожая на народное хозяйство России. Ч. 2. М., 1927.

*Жиромская В.Б.* Демографическая история России в 1930-е годы. М., 2001.

*Кабузан В.М.* Изменения в размещении населения России в XVIII — первой половине XIX вв. (по материалам ревизий). М., 1971.

*Кабузан В.М.* Народонаселение России в XVIII — первой половине XIX вв. М., 1963.

*Кабузан В.М.* Народы России в XVIII веке. Численность и этнический состав. М., 1990.

*Кабузан В.М.* О достоверности учета населения России (1858—1917) // Источниковедение Отечественной истории 1981. М., 1982.

*Поляков Ю.А., Киселев И.Н.* Численность и национальный состав населения России в 1917 г. // Вопросы истории. 1980. № 6.

*Поляков Ю.А.* Советская страна после окончания гражданской войны. Территория и население. М., 1986.

*Рашин А.Г.* Население России за 100 лет (1811—1913). М., 1956.

*Сидоренко В.Н.* Природные ресурсы, окружающая среда и население регионов России за 150 лет (1855—2005 гг.): статистический временник. М., 2007. (в печати).

*Симчера В.М., Соколин В.А., Машихин Е.А., Шевяков А.Ю.* Энциклопедия статистических публикаций X—XX вв. М., 2001.

*Симчера В.М.* Развитие экономики России за 100 лет: Исторические ряды, вековые тренды, институциональные циклы. М., 2006.

*Сифман Р.И.* Динамика численности населения России за 1897—1914 гг. // Брачность, рождаемость, смертность в России и в СССР: Сб. статей / Под ред. А.Г. Вишневого. М., 1977.

*Яцунский В.К.* Изменения в размещении населения Европейской России в 1724—1916 гг. // История СССР. 1975. № 1.

*Яцунский В.К.* Роль различий в уровне естественного прироста населения в географических сдвигах в размещении населения России в XIX—XX вв. // Вопросы географии. М., 1970. Сб. 83.

**Е.М. Слепенкова<sup>1</sup>,**

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

**К.А. Горчаков<sup>2</sup>,**

соискатель кафедры маркетинга экономического ф-та МГУ  
имени М.В. Ломоносова

## **ПОСТРОЕНИЕ КОМПЛЕКСА ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ**

В статье проанализированы изменения коммуникационных стратегий компаний на российском рынке в условиях кризиса. Проблему повышения эффективности программ продвижения российских компаний в условиях растущего многообразия каналов коммуникаций авторы предлагают решать с помощью построения системы интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК). Главной задачей при этом является формирование оптимального набора каналов коммуникации на основании показателей охвата и соответствия целевой аудитории.

**Ключевые слова:** интегрированные маркетинговые коммуникации, каналы коммуникации, рекламный рынок, рынок BTL, целевая аудитория, охват.

The article analyses the changes of companies communication strategies in Russian market during the crisis. Authors propose to solve the problem of Russian companies promotional programs efficiency improvement with creation of integrated marketing communications system. The main goal is to make communication channels optimal composition on the basis of such indicators as reach and correspondence with target audience.

**Key words:** integrated marketing communications, communication channels, advertising market, BTL-market, target audience, reach.

В условиях мирового финансово-экономического кризиса компании на российском рынке сталкиваются, с одной стороны, с проблемами падения спроса и снижения доступности финансовых ресурсов, а с другой — с усилением конкуренции, которая все в большей степени становится международной. В этих условиях резко усиливается значение повышения эффективности коммуникации компании с целевой аудиторией. Индустрия потребления, растущее количество каналов коммуникаций и рекламных обращений

---

<sup>1</sup> Слепенкова Елена Михайловна, тел.: +7 (495) 939-57-22; e-mail: slepenkova@econ.msu.ru

<sup>2</sup> Горчаков Климент Александрович, тел.: +7 (906) 716-20-88; e-mail: 0708@mail.ru

способствовали появлению поколения покупателей, не чувствительного к рекламным призывам, характеризующегося тотальным недоверием к кампаниям по формированию имиджа брендов. Для того чтобы преодолеть такую «коммуникационную нечувствительность спроса», нужна долгосрочная стратегия ИМК и готовность руководства компаний к последовательному ее проведению. Формирование ИМК позволит как противостоять рекламному и информационному «шуму», в условиях которого сегодня приходится жить потребителю, так и существенно экономить средства, направляемые на продвижение продукции к потребителю.

В западных компаниях понимание необходимости построения системы ИМК пришло давно. Например, А. Гронстедт отмечает, что интеграция коммуникаций должна проходить в трех плоскостях: внешней (интеграция мнения потребителя в организацию); вертикальной (между руководством и сотрудниками); горизонтальной (взаимодействие отделов с бизнес единицами)<sup>3</sup>. В то же время П. Китчен и Д. Шульц выделяют четыре стадии интеграции: 1) выработка единства коммуникационных сообщений; 2) выбор каналов, соответствующих целевой аудитории; 3) использование информационных технологий для анализа потребителей и каналов; 4) финансовая и стратегическая интеграция внешних и внутренних коммуникаций<sup>4</sup>. Эти идеи успешно осуществляются на практике в зарубежных компаниях, в то время как российские организации проводят спорадические ограниченные рекламные кампании, не задумываясь о построении системы ИМК. В настоящей статье предпринимается попытка дать обзор современной ситуации на рынках маркетинговых коммуникаций, исследовать факторы построения ИМК. Учет этих факторов может быть полезен в практической работе российских компаний.

В современных условиях количество каналов маркетинговых коммуникаций стремительно увеличивается. Компании на российском рынке при разработке программы продвижения используют как давно известные каналы прямой рекламы (телевидение, пресса, радио, улицы), так и новые — прямая реклама в Интернете, в кинотеатрах, на неэфирном телевидении. Данные Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) о структуре российского рекламного рынка в 2008 г. приведены в табл. 1. Широко используются также и коммуникационные каналы, отличные от прямой рекламы в средствах массовой информации: PR, партизанский маркетинг, спонсорство, event-marketing и многие другие.

---

<sup>3</sup> *Gronstedt A.* The Consumer Century. Lessons from World-Class Companies in Integrated Marketing and Communications. NY, 2000. P. 21.

<sup>4</sup> *Kitchen P.J., Schultz D.E.* Communicated Globally. An Integrated Marketing Approach. London, 2000. P. 57.

В табл. 2 приведены данные АКАР о структуре российского рынка ВТL-услуг в 2008 г.

Таблица 1

Российский рекламный рынок в 2008 г.

Сегменты	Оценка, млрд руб.		Прирост, %
	2007 г.	2008 г.	
Телевидение	112,5	137,6	22
Радио	14,9	14,0	-6
Печатные СМИ	51,9	57,6	11
в том числе: <i>газеты</i>	11,6	13,7	18
<i>журналы</i>	23,4	27,2	16
<i>рекламные издания</i>	16,9	16,7	-1
Наружная реклама	40,4	45,8	13
Интернет (без контекстной рекламы)	5,7	7,5	32
New Media	3,1	4,5	45
в том числе: <i>Indoor-реклама</i>	1,9	2,5	36
<i>Неэфирное ТВ</i>	0,7	1,3	100
<i>Реклама в кинотеатрах</i>	0,5	0,7	28
<b>Итого</b>	<b>228,5</b>	<b>267</b>	<b>17</b>

Источник: Оценка объемов рынка рекламы в средствах ее распространения за 2008 год // АКАР: Официальный сайт. URL: [http://akarussia.ru/ocenka\\_2008](http://akarussia.ru/ocenka_2008) (дата обращения: 20.02.2009).

Таблица 2

Российский рынок ВТL-услуг в 2008 г.

Сегменты	2005 г., млрд руб.	2006 г., млрд руб.	2007 г., млрд руб.	2008 г., млрд руб.	Прирост, %
Consumer Promotion	10,2	11,7	14,1	17	21
Trade Promotion	9,0	10,8	13,3	16	20
DM (включая CRM)	11,0	17,1	20,4	24	18
POSM and In-Store Visual Communications, включая: — Permanent — Non permanent — Visual communications	5,6	6,8	8,3	9,8	18
Event Marketing (не включая спонсорство)	2,2	3,5	4,1	4,4	7
Итого по рынку	38	49,9	60,2	71,2	18

Источник: Итоговые оценки рынка ВТL за 2008 год // АКАР: Официальный сайт. URL: [http://www.akarussia.ru/btl\\_2008](http://www.akarussia.ru/btl_2008) (дата обращения: 20.02.2009).

Расстановка сил на рынках различных каналов маркетинговых коммуникаций за время кризиса существенно изменилась. В настоящий момент серьезно уменьшилось количество рекламодателей в СМИ. По данным отчета «TNS Media Intelligence»<sup>5</sup>, уже в первом квартале 2009 г. количество рекламодателей во всех СМИ снизилось на 11% по сравнению с показателем аналогичного периода 2008 г. Наиболее сильный спад в количестве рекламодателей зафиксирован в прессе — 34%. На телевидении число рекламодателей сократилось на 7%, на радио — на 4%, а в сегменте наружной рекламы — на 2% (табл. 3).

Таблица 3

**Квартальная динамика количества рекламодателей в СМИ, 2008—2009 гг.**

Год/квартал	ТВ	Пресса	Наружная реклама	Радио	Всего
2008_1	18 594	11 833	14 716	1845	40 132
2008_2	20 616	13 516	15 057	2271	43 818
2008_3	18 599	12 002	14 967	2031	40 724
2008_4	21 593	12 292	15 328	2396	43 948
2009_1	17 356	7756	14 444	1768	35 781
Изменение 2009_1 к 2008_1, в %	-7	-34	-2	-4	-11

*Источник:* Картина рекламного мира. Динамика числа рекламодателей на рынке. 1 квартал 2009: отчет TNS Media Intelligence // TNS: официальный сайт. URL: [http://www.tns-global.ru/rus/press/news/\\_news\\_article.wbp?article-id=B1E20AEE-7B1A-464C-8CAA-F3F876736129](http://www.tns-global.ru/rus/press/news/_news_article.wbp?article-id=B1E20AEE-7B1A-464C-8CAA-F3F876736129) (дата обращения: 20.05.2009).

В то же время кризис приводит к уменьшению стоимости проведения рекламных компаний. Увеличение расходов на рекламную активность, а следовательно, и на число связей с потенциальными заказчиками, во время кризиса оказывается очень эффективной стратегией. В истории много подобных примеров. Так, согласно исследованию консалтинговой компании «McGraw-Hill», проанализировавшей деятельность 600 фирм в 1980—1985 гг., продажи компаний, которые во времена рецессии в 1981—1982 гг. продолжали свои рекламные кампании, увеличились на 256% по сравнению с остальными фирмами, про которых потребители просто забыли<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Регион мониторинга: для ТВ, наружной рекламы — Москва и все регионы мониторинга; для прессы, радио — Москва и Санкт-Петербург.

<sup>6</sup> Hunter D. Wait! Don't cut that marketing budget just yet // Times-Standard [Electronic resource]. 2009. 29 March. URL: [http://www.times-standard.com/ci\\_12023703?source=rss](http://www.times-standard.com/ci_12023703?source=rss) (дата обращения: 05.04.2009).

Такой стратегией руководствуется одна из крупнейших российских компаний — Сбербанк. С апреля 2009 г. по апрель 2010 г. компания планирует увеличение рекламного бюджета почти в полтора раза — до 50 млн долл.<sup>7</sup> По оценкам экспертов, такой бюджет гарантирует попадание Сбербанка в двадчатку крупнейших рекламодателей России. Амбициозный план вытекает из принятой в компании в октябре 2008 г. стратегии развития и укрепления своего бренда. Осенью, во время острой стадии кризиса, Сбербанк строил коммуникации на основе формирования «инертного доверия» целевой аудитории, сообщая клиентам, что банк устойчив, а угроза банкротства отсутствует. С 2009 г. во главу угла поставлена другая концепция коммуникаций — концепция «позитивного доверия». При этом клиентам сообщают, что их не обманут, что в банке справедливые условия, хорошее обслуживание, и банк готов помочь принять сложное финансовое решение исходя из интересов клиента.

Данные табл. 4 позволяют проанализировать изменение активности основных рекламодателей в различных российских СМИ.

Таблица 4

**Компании—лидеры по объему размещения рекламы в СМИ**

СМИ	1 квартал 2008 г.		1 квартал 2009 г.	
	Рекламодатель	Объем рекламы/ Статистика	Рекламодатель	Объем рекламы/ Статистика
ТВ	«Procter & Gamble»	27 475 GRP''30	«Procter & Gamble»	20 737 GRP''30
	«Unilever»	15 418 GRP''30	«L'oreal»	17 927 GRP''30
	«L'oreal»	15 418 GRP''30	«Mars-Russia»	17 605 GRP''30
Пресса	«Mercury»	262 полос А2	«L'oreal»	251 полос А2
	«L'oreal»	258 полос А2	«Procter & Gamble»	154 полос А2
	«Procter & Gamble»	218 полос А2	«Louis Vuitton Moet Hennessy SA»	142 полос А2
Радио	«Мерамед»	178 227 с.	«Мерамед»	197 369 с.
	«On Clinic»	119 348 с.	«Материя Медика»	88 266 с.
	«Материя Медика»	99 613 с.	«Ниармедик Плюс»	83 360 с.

<sup>7</sup> См.: *Соболев С.* Сбербанк платит за позитивное доверие // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. 2009. 20 Апр. URL: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1158343> (дата обращения: 25.04.2009).

СМИ	1 квартал 2008 г.		1 квартал 2009 г.	
	Рекламода- тель	Объем рекламы/ Статистика	Рекламода- тель	Объем рекламы/ Статистика
Наруж- ная реклама	Правитель- ство Москвы	4060 поверх- ностей	Правительство Москвы	3895 поверх- ностей
	«Samsung Electronics»	2189 поверх- ностей	Государственная Третьяковская галерея	2514 поверх- ностей
	«Билайн»	1892 поверх- ностей	Департамент под- держки и развития малого предприни- мательства	2378 поверх- ностей

*Источник:* Картина рекламного мира. Динамика числа рекламодателей на рынке. 1 квартал 2009: отчет TNS Media Intelligence// TNS: официальный сайт. URL: [http://www.tns-global.ru/rus/press/news/\\_news\\_article.wbp?article-id=B1E20AEE-7B1A-464C-8CAA-F3F876736129](http://www.tns-global.ru/rus/press/news/_news_article.wbp?article-id=B1E20AEE-7B1A-464C-8CAA-F3F876736129) (дата обращения: 20.05.2009).

Как видно из табл. 4, лидер российского телевизионного рекламного рынка «Procter & Gamble» решил снизить количество выходов 30-секундных рекламных роликов. В то же время «L'oreal» и «Mars-Russia» пошли по противоположному пути, увеличив число выходов рекламы в телеэфире. На рынке рекламы в прессе произошли более кардинальные изменения. Лидер прошлого года, компания «Mercury», уступила первое место компании «L'oreal», оставившей количество выходов рекламы в прессе практически в прежнем объеме. При этом позиции в прессе усилила и компания «Louis Vuitton Moet Hennessy SA», войдя в тройку лидеров рекламного рынка. На радио в числе лидеров появился новый рекламодатель «Ниармедик Плюс», в то время как компания «On Clinic», занимавшая в аналогичном периоде 2008 г. второе место в списке, в этом году полностью выбыла из десятки ведущих рекламодателей на радио. На рынке наружной рекламы прослеживается значительный рост объемов социальной рекламы. Лидеры рынка наружной рекламы в 2008 г. «Билайн» и «Samsung Electronics» уступили свои места Государственной Третьяковской галерее и Департаменту поддержки и развития малого предпринимательства.

Изменения российского рекламного рынка в первом квартале 2009 г. (табл. 5) в денежном выражении связаны с падением всех основных сегментов. При этом больше всего пострадали печатные СМИ (-42%), меньше всего Интернет (-15%).

## Объем рекламы в первом квартале 2009 г.

Сегменты	Январь—Март, млрд руб		Прирост, %
	2008 г.	2009 г.	
Телевидение	30,5—31,0	24,5—25,0	-20
Радио	3,0—3,2	1,9—2,1	-38
Печатные СМИ	12,2—12,7	7,0—7,5	-42
в том числе:			
<i>газеты</i>	2,7—2,9	1,8—2,0	-34
<i>журналы</i>	5,7—5,9	3,4—3,6	-40
<i>рекламные издания</i>	3,8—4,0	1,8—2,0	-51
Наружная реклама	9,5—9,8	6,0—6,5	-36
Интернет (без контекстной рекламы)	1,2—1,3	1,0—1,1	-15
New Media	1,1	0,7	-35
<b>Итого</b>	<b>58,0—59,0</b>	<b>41,5—42,5</b>	<b>-29</b>

*Источник:* Объем рынка рекламы в средствах ее распространения в первом квартале 2009 года // АКАР: официальный сайт. URL: [http://akarussia.ru/rekl\\_09](http://akarussia.ru/rekl_09) (дата обращения: 20.05.2009).

Конкретные данные по рынку ВТЛ-услуг публикуются только по итогам года, поэтому о промежуточных объемах этого рынка можно судить только по экспертным оценкам. По мнению экспертов АКАР, в первом квартале 2009 г. падение рынка составило 20—30% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г.<sup>8</sup> Согласно данным Российской ассоциации маркетинговых услуг (РАМУ), проводившей опросы ВТЛ-агентств, рынок ВТЛ в 2009 г. может упасть в среднем на 28%<sup>9</sup>. По данным исследования РАМУ, самыми перспективными каналами останутся: мерчендайзинг; программы по продвижению товаров и услуг в магазинах (trade marketing); средства оформления мест продаж (point of sales); интернет-коммуникации. В то же время в большей мере пострадают в 2009 г. направления consumer promotions и event-marketing, так как рекламные кампании с участием промоперсонала весьма затратны, а их результаты низкопрогнозируемы.

<sup>8</sup> См: *Кленин А.* Безнадежные оптимисты // РБК daily [Электронный ресурс]. 2009. 22 мая. URL: <http://www.rbcdaily.ru/2009/05/22/media/415661> (дата обращения: 25.05.2009).

<sup>9</sup> Там же.

Не обошел кризис и сферу PR. По прогнозу Ассоциации компаний-консультантов в области связей с общественностью (АКОС), в 2009 г. объем рынка снизится на 28% и составит 1,8 млрд долл.<sup>10</sup> В 2009 г. на 80% сократятся PR-бюджеты компаний автомобильного и строительного секторов, в меньшей степени (на 15—20%) — в секторе FMCG, а также в проектах государственных предприятий. Более оптимистичен прогноз в отношении бюджетов фармацевтического и IT секторов, которые или сократятся незначительно, или останутся на уровне 2008 г.

Итак, наряду с изменением соотношения сил на рынках маркетинговых коммуникаций и уменьшением их активности на коммуникационном рынке, компании сталкиваются со все большим количеством коммуникационных каналов. Среди маркетологов распространяется понимание того, что традиционные каналы коммуникации не должны противопоставляться инновационным, поскольку выгоднее не разделять, а объединять каналы продвижения.

По определению Американской ассоциации рекламных агентств, ИМК — это концепция планирования маркетинговых коммуникаций, исходящая из необходимости оценки стратегической роли отдельных направлений коммуникаций (рекламы, стимулирования сбыта, связей с общественностью и др.) и поиска их оптимального сочетания для обеспечения четкости, последовательности и максимизации воздействия коммуникативных программ посредством интеграции всех дискретных сообщений<sup>11</sup>. Главная задача комплекса ИМК — донести до целевой аудитории сообщение о конкурентном преимуществе товара/бренда компании.

Набор различных элементов ИМК очень сильно зависит от типа рынка и товара. На рынке B2C наибольший экономический эффект имеет реклама и следующие инструменты (даны в порядке убывания эффективности): стимулирование сбыта, личные продажи и PR. На рынке B2B все выглядит по-другому: наиболее эффективны личные продажи, затем — стимулирование сбыта, реклама и PR.

Создание эффективного набора коммуникаций представляет собой одну из наиболее важных и сложных задач маркетингового отдела компании. Это обусловлено стоимостью программы коммуникаций, которая выступает одной из самых крупных статей расходов не только отдела маркетинга, но и компании в целом. Неудовлетворительный итог программы может привести к существенному снижению доходов даже при правильно выстроенной

---

<sup>10</sup> Совокупный объем российского рынка PR в 2008 году составил \$2,5 миллиарда // АКОС: официальный сайт. URL: <http://www.akos-icco.ru/articles.php?part=21&code=24> (дата обращения: 20.04.2009).

<sup>11</sup> Портал о маркетинговых коммуникациях. URL: <http://marketnachalo.ru/pr/integrirovannaya-marketingovaya-sistema> (дата обращения: 20.03.2009).

ценовой политике и верно организованной политике распределения.

Для построения эффективных ИМК необходимо четко определить целевую аудиторию, так как именно ей адресуется сообщение. При этом надо учитывать, что на некоторых рынках группы потребителей рекламы и потребителей товара не совпадают. Например, когда потребитель сам не может осуществить покупку и воспринять рекламное сообщение, а покупатель не может использовать товар. Такое несовпадение имеет место в том случае, когда потребитель делегирует свою функцию покупателя. Например, женщины покупают все товары для своих маленьких детей.

Целевую аудиторию на рынке товаров потребительского назначения, как правило, определяют по описательным переменным (пол, возраст, доход, образование, география проживания). Этих переменных в современных условиях явно не достаточно, поскольку предпочтения потребителей и их стиль жизни серьезно влияют на восприятие коммуникационных обращений компании. Различные предпочтения потребителей, относящихся к одному сегменту, сформированному по описательным характеристикам, обусловлены их различными психографическими характеристиками (манера проводить время, интересы, мнения).

При составлении программы коммуникаций нужно учитывать стадию жизненного цикла товара. На различных этапах жизненного цикла товара различна и комбинация каналов коммуникаций. На этапе разработки и выведения на рынок наиболее эффективным является сочетание PR, информационной рекламы и стимулирования сбыта. На стадии роста роль стимулирования сбыта уменьшается. На стадии зрелости при достижении максимальных объемов продаж товара наиболее эффективной становится напоминающая или убеждающая реклама. На стадии ухода с рынка важную роль опять начинает играть стимулирование сбыта.

ИМК должны доносить до целевой аудитории единое сообщение. Может иметь место единое сообщение для всей целевой аудитории или несколько сообщений для разных ее сегментов. Последнее наиболее сложно, поскольку сообщения несут информацию разным аудиториям и при этом говорят на языке этих конкретных аудиторий. В этом случае интеграция заключается в том, что между всеми сообщениями должна существовать некая связь, объединяющая их. Эта общность должна привносить свой вклад в корпоративный имидж, цементировать его единство. Например, все рекламные сообщения компании «Coca-Cola» содержат слоган и такие общие элементы бренда, как красный круг, неизменный шрифт, бутылку.

Различные аспекты каждого из элементов ИМК можно проанализировать количественно: запоминаемость обращения, охват ау-

дитории, стоимость контакта, вероятность повторного контакта, убедительность сообщения, продолжительность ответной реакции.

Основным и самым затратным каналом коммуникации по объему расходования средств является телевизионная реклама. Однако она же является самым дешевым элементом по стоимости одного контакта, лучше всего проникает в сознание и запоминается. Эта реклама выступает наиболее эффективным средством быстрого установления повторного контакта с потребителем, но она не может оперативно реагировать на изменения запросов потребителей.

Отдача от затрат на различные элементы ИМК определяется быстротой реакции потребителей на различные сообщения компании. Эффект от прямой рекламы в СМИ сказывается на уровне продаж со значительным временным лагом. Особенно это касается информационной рекламы, использующейся на этапе вывода нового товара на рынок. Здесь реклама выступает как обучающий процесс, результаты которого сказываются значительно позднее. Влияние на продажи такого инструмента коммуникаций, как PR, также характеризуется серьезным временным лагом, так как он используется для увеличения доверия потребителя к товару. Формирование доверия — еще более медленный процесс, чем процесс обучения. Мероприятия по стимулированию сбыта характеризуются быстрым возникновением экономического эффекта, так как помогают принять окончательное решение о покупке или стимулируют покупки импульсного типа. После окончания кампании по стимулированию сбыта продажи возвращаются на прежний уровень. Личные продажи также характеризуются быстрым возникновением реальной экономической отдачи.

Для построения ИМК в российских компаниях несомненно полезной будет информация о соотношении соответствия и охвата целевой аудитории для каждого канала коммуникации. Такой подход предполагает получение ответа на вопрос: какова доля реальных потребителей продукции или услуг среди аудитории, охватываемой различными каналами коммуникации? Например, среди посетителей кинотеатров 44,4% потребителей соков, в то время как среди телезрителей их уже 27,7%<sup>12</sup>. На основе данных синдикативного исследования TGI-Russia (TGI-360°), проводимого отечественной исследовательской компанией «Комкон»<sup>13</sup>, можно проранжировать более 50 каналов коммуникаций по критерию соотношения охвата и соответствия целевой аудитории.

---

<sup>12</sup> Исследование TGI-Russia. 4 квартал 2008 г.

<sup>13</sup> Исследование представляет собой ежеквартальный опрос 9000 жителей городов с населением 100 000 человек и более в возрасте 10 лет и старше.

Рассмотрим данные из исследования TGI-Russia за четвертый квартал 2008 г., касающиеся потребителей соковой продукции. В табл. 6 представлено пять каналов коммуникации, объем аудитории которых более миллиона человек, а доля потребителей соков среди охватываемой каналом аудитории — наивысшая. Для сравнения в таблице представлены такие массовые каналы, как телевидение и наружная реклама.

Анализ табл. 6 позволяет сделать вывод, что, задействовав такие разные по своей аудитории каналы, как салоны красоты, кинотеатры, Интернет, видеоэкраны в магазинах и отделения почты, компании могут добиться такого же охвата аудитории, как и при использовании только телевидения или только наружной рекламы. Стоимость проведения такой кампании будет значительно отличаться. Надо также заметить, что, используя набор каналов коммуникаций, компания может нивелировать недостатки использования только одного канала.

Таблица 6

**Доля потребителей соков среди аудитории каналов коммуникации**

<b>Каналы коммуникации</b>	<b>Аудитория канала коммуникации за неделю (тыс. чел.)</b>	<b>Аудитория потребителей соков в канале коммуникации за неделю (тыс. чел.)</b>	<b>Доля потребителей соков в аудитории канала коммуникации (%)</b>
Салоны красоты	2247	1092	48,6
Кинотеатры	5155	2289	44,4
Интернет	18 492	7360	39,8
Видеоэкраны в магазинах	8060	2837	35,2
Отделения Почты России	9118	2781	30,5
Итого объем 5 каналов	53 813	16 359	30,4
Наружная реклама	53 739	15 262	28,4
ТВ	59 357	16 442	27,7

*Источник:* исследование TGI-Russia, 4 квартал 2008 г.

Подводя итог, можно сказать, что российские компании должны воспринимать кризис как уникальную возможность усиления своих позиций, поскольку стоимость проведения коммуникаци-

онных кампаний снижается. Руководствуясь долгосрочной стратегией, необходимо увеличивать количество контактов с целевыми аудиториями. Это принесет свои плоды как на фоне снижения активности у конкурентов, так и при ее увеличении. При формировании ИМК нужно обращать внимание не только на охват аудитории каналом коммуникации, но и на соответствие канала целевой аудитории компании, стадии жизненного цикла товара. В системе ИМК возникает синергетический эффект. Основная цель системы — постоянное поддержание положительного образа товара/бренда и донесение до целевой аудитории сообщения об их конкурентных преимуществах. Для создания эффективных коммуникаций необходимо оптимальное сочетание непротиворечивых и скоординированных маркетинговых сообщений, которые бы говорили не только «одним голосом», но также учитывали, что, где, как и когда хотят услышать или увидеть потребители.

### Список литературы

- Исследование TGI-Russia. 4 квартал 2008 г.  
Итоговые оценки рынка BTL за 2008 год // АКАР: официальный сайт.  
URL: [http://www.akarussia.ru/btl\\_2008](http://www.akarussia.ru/btl_2008)
- Картина рекламного мира. Динамика числа рекламодателей на рынке. 1 квартал 2009: отчет TNS Media Intelligence // TNS: официальный сайт.  
URL: [http://www.tns-global.ru/rus/press/news/\\_news\\_article.wbp?article-id=V1E20AEE-7B1A-464C-8CAA-F3F876736129](http://www.tns-global.ru/rus/press/news/_news_article.wbp?article-id=V1E20AEE-7B1A-464C-8CAA-F3F876736129)
- Кленин А. Безнадежные оптимисты // РБК daily [Электронный ресурс]. 2009. 22 мая. URL: <http://www.rbcdaily.ru/2009/05/22/media/415661>
- Объем рынка рекламы в средствах ее распространения в первом квартале 2009 года // АКАР: официальный сайт. URL: [http://akarussia.ru/rekl\\_09](http://akarussia.ru/rekl_09)
- Оценка объемов рынка рекламы в средствах ее распространения за 2008 год // АКАР: Официальный сайт. URL: [http://akarussia.ru/ocenka\\_2008](http://akarussia.ru/ocenka_2008)
- Портал о маркетинговых коммуникациях. URL: <http://marketnachalo.ru/pr/integrir vannaya-marketingovaya-sistema>
- Соболев С. Сбербанк платит за позитивное доверие // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. 2009. 20 Апр. URL: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1158343>
- Совокупный объем российского рынка PR в 2008 году составил \$2,5 миллиарда // АККОС: официальный сайт. URL: <http://www.akos-icco.ru/articles.php?part=21&code=24>
- Gronstedt A. The Consumer Century. Lessons from World-Class Companies in Integrated Marketing and Communications. NY, 2000.
- Hunter D. Wait! Don't cut that marketing budget just yet // Times-Standard [Electronic resource]. 2009. 29 March. URL: [http://www.times-standard.com/ci\\_12023703?source=rss](http://www.times-standard.com/ci_12023703?source=rss)
- Kitchen P.J., Schultz D.E. Communicated Globally. An Integrated Marketing Approach. London, 2000.

**Ю.С. Власов<sup>1</sup>,**

аспирант экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ**

В статье изучается проблема разработки и применения интегрированного индикатора, охватывающего экологические факторы развития человеческого потенциала. Разработанный Программой развития ООН (ПРООН) индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) характеризует социально-экономические аспекты. Экологическая составляющая учитывается косвенно через индекс долголетия. Мы предлагаем метод включения оценки экологического благосостояния в ИРЧП.

Новый экологизированный индекс развития человеческого потенциала (ИРЧПэ), примененный в долгосрочных стратегиях социально-экономического развития, позволит, во-первых, привести в соответствие декларируемые цели и индикаторы результативности; во-вторых, включить в оценку экологические факторы развития человека, а также осуществить сравнение успешности развития регионов.

**Ключевые слова:** развитие человека, экологическое благосостояние, экологическое воздействие на население, устойчивое развитие.

The problem of designing and application of integrated indicator describing ecological factors of human development is researched in the article. Human development index (HDI) designed by UNDP focuses on socio-economic issues of human development but neglects ecological issues that are included in the index only indirectly by life expectancy index. We propose a method to include assessment of ecological well-being into HDI.

New environmentally corrected human development index (HDIe) if used in long-term socio-economic development strategies allows: firstly, to match declared development goals and performance indicators; secondly, to bring into assessment environmental factors of human development. The indicator also supports comparison of different regions development success.

**Key words:** human development, ecological well-being, ecological impact on population, sustainable development.

Экономическое развитие России, основанное на экологоемких отраслях топливно-энергетического комплекса и первичной переработки природных ресурсов, приводит к усилению экологического давления на население, проживающее вблизи промышленных объектов. Увеличивая экономическое и социальное благосостояние населения, такая экономическая деятельность одновременно

---

<sup>1</sup> Власов Юрий Сергеевич, тел.: +7 (926) 975-61-03; e-mail: vlasovyuri@yande.ru

сокращает экологическое благосостояние. В связи с этим дискуссионным до сих пор остается вопрос об оптимальном соотношении и функциональных связях между элементами благосостояния человека. Сейчас очевидно, что экологические факторы в значительной мере определяют развитие человека. В данной статье мы предлагаем рассмотреть количественную оценку воздействия экономической деятельности на развитие человеческого потенциала, т.е. ИРЧПэ. Он позволяет оценить влияние основных факторов загрязнения на развитие человека на основе исследований воздействия загрязняющих факторов на здоровье населения.

Процесс разработки индикаторов общественного благосостояния обусловлен эволюцией приоритетов общественного развития. В терминах концепции развития человеческого потенциала цепочка «экономические — социальные — экологические индикаторы» иллюстрирует смещение приоритетных областей деятельности человека туда, где отдача для развития человеческого потенциала максимальна. Все три области деятельности сильно взаимосвязаны. В этих условиях оценка их отдельных аспектов не дает полного представления об истинных масштабах воздействия из-за возникающих внешних эффектов, поэтому в последнее время большое внимание исследователи уделяют разработке интегрированных индикаторов. Такие индикаторы позволяют наблюдать отраслевые внешние эффекты и управлять развитием стран и регионов с учетом всех системных процессов. Недостатком данного подхода является поверхностность производимых оценок: используя интегрированные индикаторы, невозможно сказать, вследствие чего происходит наблюдаемое изменение. Поэтому мы считаем наиболее разумным использовать одновременно оба подхода для оценки благосостояния региона.

### **Экологические факторы развития человеческого потенциала**

Оценка экологической составляющей развития человека предполагает измерение влияния наиболее значимых факторов. Однако количественно измерить и получить заслуживающие доверия статистические данные для большинства экологических факторов представляется затруднительным или невозможным. В реалиях российской статистики практически полностью исключается возможность анализа воздействия среды обитания, например экосистемных услуг лесов, парков и особо охраняемых природных территорий, на человека. Наиболее реализуемым вариантом является использование более доступных объемных данных по загрязнению окружающей среды.

Из всех факторов окружающей природной среды самое значительное влияние на развитие человека оказывают антропогенные

факторы: загрязнение территорий проживания, уровень организации и обеспеченности мест проживания благами. Эти факторы способны как сокращать, так и расширять человеческий потенциал, и они тесно связаны с уровнем доходов и уровнем образования населения. Так, уровень доходов обуславливает структуру потребления человека, в том числе требования к качеству своего жилища и свободу выбора места проживания; уровень образования определяет степень гигиены (по оценкам Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), до 45% случаев диареи в мире объясняются низкой гигиеной, в частности незнанием ее правил).

Загрязнение территорий проживания населения наносит значительный вред здоровью и благополучию людей. В масштабе экономики региона ущерб здоровью населения в связи с загрязнением атмосферного воздуха может составлять 6—8% ВВП, в связи с загрязнением воды — 1—2% ВВП<sup>2</sup>. Повышенные концентрации токсинов в воздухе и воде ведут к сокращению продолжительности жизни, увеличению заболеваний и снижению уровня общего самочувствия населения. По оценкам ВОЗ, потери здоровья населения России в 2004 г. вследствие экологических факторов составили чуть менее 20% от общих потерь<sup>3</sup>, случившихся в результате преждевременной смерти и утраты трудоспособности (54 упущенных года жизни на 1000 чел. в год<sup>4</sup>).

Загрязнение атмосферного воздуха является наиболее значимым фактором, определяющим экологическую компоненту развития человеческого потенциала. Три четверти всего влияния загрязнения окружающей среды на здоровье человека приходится на загрязнение атмосферного воздуха, которое достаточно хорошо изучено: рассчитаны экономические последствия ухудшения здоровья человека<sup>5</sup>, смоделированы эффекты, например, с помощью модели «Эко-сенс» Штутгартского университета<sup>6</sup>.

В настоящий момент в России пространственные модели для оценки загрязнения воздуха и вод используются не очень активно, поэтому на данном этапе следует предпочесть усредненные региональные оценки, скорректированные по плотности населения в регионе.

---

<sup>2</sup> См.: Ревич Б.А., Сидоренко В.Н. Экономические последствия воздействия загрязненной окружающей среды на здоровье населения / Под ред. В.М. Захарова, С.Н. Бобылева. М., 2007.

<sup>3</sup> The World Health Report 2004. WHO, Geneva, 2004.

<sup>4</sup> Prüss-Üstün A. et al. Introduction and methods: assessing the environmental burden of disease at national and local levels. Geneva, 2003.

<sup>5</sup> См.: Ревич Б.А., Сидоренко В.Н. Указ. соч.

<sup>6</sup> См.: Сидоренко В.Н. Моделирование и экономическая оценка ущерба здоровью населения регионов России от загрязнения атмосферного воздуха // Вестник СамГУ. 2006. Естественно-научная сер. № 9. С. 270—276.

Воздействие загрязнителя на человека определяется его концентрацией. В связи с этим для оценки экологического воздействия загрязнителя на развитие человека следует использовать показатель среднесуточных и среднегодовых концентраций. Однако представляемая нами методика использует объемные показатели загрязнения. Выбор усредненных объемных показателей обусловлен в первую очередь характером статистических данных о концентрациях загрязняющих веществ, которые собираются на станциях слежения, размещенных в основном у промышленных центров, а не в местах основного проживания населения. Без использования пространственных моделей эти данные не позволяют судить об уровне воздействия отдельных загрязняющих веществ на население.

Качество воды как фактор экологического благосостояния населения в достаточной степени может быть описано объемом сброса загрязненных вод в поверхностные водоемы. Данный показатель определяет качество воды, потребляемой населением, и может быть использован как индикатор экологического воздействия на развитие человеческого потенциала.

Следует отметить важность пространственного аспекта в анализе экологической составляющей развития человека. Получаемые на региональном и национальном уровне оценки не имеют достаточного аналитического значения. Данные, которые собираются на определенных территориях, могут быть крайне неоднородны по качеству и непрерывности наблюдения, количеству наблюдаемых параметров, и их усреднение на уровне региона не позволяет судить о реальном воздействии экологической компоненты на развитие человеческого потенциала в регионе.

Проживание большой массы населения в городах, где, как правило, находятся основные источники загрязнения, приводит к неравномерному распределению экологической нагрузки на население. Сельское население менее подвержено загрязнению от промышленности и автотранспорта, которое представляет наибольший ущерб для здоровья. Поэтому в качестве инструмента распределения экологической нагрузки в рамках выбранного подхода к агрегированию индикатора мы используем показатель урбанизации. Наиболее урбанизированные регионы получают наибольшие значения экологической нагрузки.

Анализ статистики городского загрязнения в целом по России указывает на значительную долю городов с высокими показателями выбросов в атмосферу, исходящих от стационарных источников. За последние 5 лет численность жителей в городах с наиболее неблагоприятной экологической обстановкой с населением более 100 тыс. изменилась слабо и составляет на 2006 г. 45,53% от общей

численности городского населения и 33,21% от общей численности населения России. При этом на долю особо загрязненных городов приходится 31,18% общих выбросов в атмосферу, а удельное загрязнение на душу населения составляет 287,86 кг, что превышает среднероссийский показатель в 2 раза. Удельные выбросы в особо загрязненных городах демонстрируют слабую динамику снижения (средняя динамика за 5 лет — 94,25% роста) против слабой устойчивой динамики повышения среднероссийских значений (средняя динамика за 5 лет — 101,9% роста). Данные тенденции говорят о намечающемся процессе децентрализации источников загрязнения.

Анализ экологических факторов, воздействующих на население, показывает, что использование объемных индикаторов выброса загрязняющих веществ в атмосферу и сброса сточных вод в водоемы для оценки экологической составляющей развития человеческого потенциала обоснованно в условиях имеющейся в России статистической информации. И корректировка индикатора с помощью доли населения, проживающего в городах, может быть использована для учета неравномерности экологической нагрузки в пространстве.

### **Разработка экологизированного ИРЧП (ИРЧПэ)**

Экологизированный индекс развития человеческого потенциала представляет собой традиционный индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), дополненный частным индексом состояния окружающей среды (ИСОС), который отражает воздействие экологических факторов на развитие человека. Данный интегрированный индикатор показывает экологическую нагрузку, которую испытывает население при проживании на территории конкретного региона.

Приемы расчета ИСОС опираются на методику расчета ИРЧП<sup>7</sup>. Базовые экологические индикаторы индексируются и включаются в общий индекс состояния окружающей среды в долях, отражающих степень воздействия каждого фактора на здоровье человека<sup>8</sup>. Поскольку ИСОС отражает негативное воздействие на развитие человека, используется обратное значение суммы частных индексов. Индекс также учитывает неравномерность распределения загрязнения в пространстве, так как предполагается, что здоровью населения, проживающего вдали от источников загрязнений, как правило, в сельской местности, причиняется меньший ущерб (1).

<sup>7</sup> Доклад о развитии человека 2007/2008. М., 2007. С. 355—361.

<sup>8</sup> См.: Ревич Б.А., Авалиани С.Л., Тихонова Г.И. Основы оценки воздействия загрязненной окружающей среды на здоровье человека. М., 2004.

$$ИСОС = [1 - (3/4И_{ОВ} + 1/4И_{ОС})] \cdot У, \quad (1)$$

где  $И_{ОВ}$  — индекс объема выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, исходящих от стационарных источников;  $И_{ОС}$  — индекс объем сбросов сточных вод в поверхностные водоемы;  $У$  — коэффициент урбанизации: доля городского населения в общей численности населения региона.

Частные индексы базовых индикаторов также рассчитываются с использованием методического подхода ИРЧП (2). Если индекс в своем фактическом значении превышает единицу, то он принимается равным единице.

$$И_О = [O - R_{\min}] / [R_{\max} - R_{\min}], \quad (2)$$

где  $И_О$  — индекс объема базового индикатора;  $O$  — объемное значение индикатора на душу населения;  $R_{\max}$  — референтная точка максимума для индикатора;  $R_{\min}$  — референтная точка минимума для индикатора.

Определение референтных точек представляет отдельную исследовательскую проблему. Очевидно, что минимальная референтная точка обозначает верхний предел уровня загрязнения, при котором негативное воздействие загрязнителя на здоровье населения отсутствует. Аналогично максимальная референтная точка обозначает нижний предел уровня загрязнения, когда ущерб здоровью человека необратим. Трудности возникают в определении предельных уровней объемов. Во-первых, для таких общих индикаторов, как объемы выбросов и сбросов, пределы установлены по отдельным загрязнителям, а по смесям нормативы, а также единое мнение научного сообщества о подходе к оценке в настоящее время отсутствуют. Во-вторых, рассеивание загрязнителей в пространстве и сильные различия в их восприимчивости у разных людей и групп населения (возрастных, социальных, профессиональных и т.п.) создают дополнительные трудности в оценке.

Для настоящей методики мы упростили задачу поиска действительных значений референтных точек. Анализ значений выбросов и сбросов на душу населения для регионов России за последние 12 лет позволяет выделить нетипичные значения показателей, обусловленные диспропорциями в расселении и развитии отраслей промышленности, и взять в качестве референтного максимума верхнюю границу типичных значений: 700 кг/чел — объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу; 400 м<sup>3</sup>/чел — объем сброса сточных вод в поверхностные водоемы. В качестве минимума мы использовали полное отсутствие загрязнения.

Динамика индекса состояния окружающей среды и его частных индексов для Челябинской области показывает, что в последние

годы негативное воздействие на развитие человека возросло (таблица). Фактором такого неустойчивого развития является в первую очередь отраслевая специализация области: черная и цветная металлургия и относительно слабое развитие более экологичных отраслей экономики. Радикально не изменилась ситуация с качеством очистки выбросов. Основным определяющим фактором загрязнения атмосферного воздуха остается объем выпуска металлургической продукции, что также отражает динамика ИСОС.

С использованием ИСОС может быть рассчитан экологизированный ИРЧП (ИРЧПэ), который включает в себя также и все частные индексы традиционного ИРЧП. Однако, так как ИРЧП имеет преимущественно социальную направленность, мы допускаем, что экологическая компонента развития человеческого потенциала может быть взята не в равной доле, как того требует методика расчета ИРЧП, а только как десятая часть (3).

$$\text{ИРЧПэ} = 0,3\text{ИДл} + 0,3\text{ИО} + 0,3\text{ИДд} + 0,1\text{ИСОС}, \quad (3)$$

где *ИДл* — индекс долголетия; *ИО* — индекс образования; *ИДд* — индекс дохода.

Экологизированный ИРЧП выполняет две основные функции: во-первых, позволяет оценить развитие человеческого потенциала в регионе с учетом экологической составляющей; во-вторых, обеспечивает возможность сопоставления успешности развития региона во времени и в пространстве (с другими субъектами РФ, со страной в целом, а также с другими странами и их регионами).

Положительная динамика роста и высокие значения ИРЧП на протяжении последних пяти лет несколько сглаживаются динамикой и значениями ИСОС, однако тенденция роста остается в целом положительной в основном за счет роста индекса дохода (таблица).

В сопоставлении с другими регионами России Челябинская область в 2005 г. по индикатору ИРЧП занимала 15 место. Включение в оценку ИСОС сместило регион на 11 место. Это обусловлено тенденцией распределения экологической нагрузки на население: наиболее успешные регионы в социально-экономическом плане, как правило, являются наибольшими загрязнителями. Поэтому регионы с небольшим населением и развитой промышленностью, в основном нефтедобывающие, показали результаты худшие, нежели более населенные регионы и регионы индустриально неразвитые. Если динамика ИРЧП указывала на усиление разрыва в развитии между населением промышленных и не промышленных регионов, то включение в оценку ИСОС позволило несколько сгладить эти различия.

**Динамика экологизированного ИРЧП для Челябинской области**

<b>Индикатор</b>	<b>1990 г.</b>	<b>1995 г.</b>	<b>2000 г.</b>	<b>2001 г.</b>	<b>2002 г.</b>	<b>2003 г.</b>	<b>2004 г.</b>	<b>2005 г.</b>	<b>2006 г.</b>	<b>2007 г.</b>
Индекс по выбросам	0,908	0,438	0,404	0,387	0,357	0,363	0,379	0,355	0,404	0,394
Индекс по сбросам	0,427	0,528	0,507	0,533	0,519	0,503	0,467	0,466	0,465	0,467
<b>ИСОС</b>	0,176	0,439	0,465	0,471	0,493	0,493	0,491	0,502	0,473	0,478
Индекс дохода	н/д	н/д	0,692	0,707	0,697	н/д	0,753	0,760	н/д	н/д
Индекс образования	н/д	н/д	0,913	0,894	0,911	н/д	0,905	0,900	н/д	н/д
Индекс долготлетия	н/д	н/д	0,663	0,668	0,663	н/д	0,661	0,663	н/д	н/д
<b>ИРЧП</b>	н/д	н/д	0,756	0,756	0,757	0,764	0,773	0,774	н/д	н/д
<b>Экологизированный ИРЧП (ИРЧПэ)</b>	н/д	н/д	0,751	0,751	0,753	0,759	0,767	0,769	н/д	н/д

## Основные выводы

Оценка экологических факторов развития человека в регионе дает возможность повысить точность оценки общего благосостояния населения в этом регионе. Однако современное состояние региональной статистики не позволяет включить в оценку большинство факторов. Опираясь на методологию ИРЧП, мы использовали два эколого-экономических индикатора, в наибольшей степени отвечающих методологии: объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, исходящих от стационарных источников, и объем сбросов сточных вод в поверхностные водоемы.

Для получения экологизированной оценки ИРЧП мы интегрировали в традиционную формулу расчета частный индекс состояния окружающей среды, который показывает уровень экологической нагрузки на население. Анализ его значений и динамики позволил сделать вывод о неустойчивом характере развития экономики Челябинской области, связанном с развитием экологоразрушающих отраслей металлургии и отсутствием радикальных изменений в защите окружающей среды от загрязнителей.

Включение ИСОС в индекс развития человеческого потенциала внесло существенное изменение в рейтинг регионов России по ИРЧП. Позиция Челябинской области в 2005 г. изменилась с 15 на 11, несмотря на преобладание экологоразрушающих отраслей в структуре хозяйства. Это обусловлено резким изменением позиций малонаселенных добывающих регионов, где вместе с высоким уровнем доходов населения высок уровень экологической нагрузки.

## Список литературы

Доклад о развитии человека 2007/2008. М., 2007. С. 355—361.

*Ревич Б.А., Авалиани С.Л., Тихонова Г.И.* Основы оценки воздействия загрязненной окружающей среды на здоровье человека. М., 2004.

*Ревич Б.А., Сидоренко В.Н.* Экономические последствия воздействия загрязненной окружающей среды на здоровье населения / Под ред. В.М. Захарова, С.Н. Бобылева. М., 2007.

*Сидоренко В.Н.* Моделирование и экономическая оценка ущерба здоровью населения регионов России от загрязнения атмосферного воздуха // Вестник СамГУ. 2006. Естественно-научная сер. № 9. С. 270—276.

*Prüss-Üstün A. et al.* Introduction and methods: assessing the environmental burden of disease at national and local levels. Geneva, 2003.

The World Health Report 2004. WHO, Geneva, 2004.

**С.А. Никитин<sup>1</sup>,**

аспирант кафедры математических методов анализа экономики  
экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

В статье рассмотрены важность учета риска и неопределенности в процессе разработки и реализации инвестиционных проектов, выявлены основные недостатки традиционных подходов к анализу эффективности проектов. В работе также показано, что подход, основанный на нечеткой логике, обладает большими возможностями по сравнению с другими подходами, устраняет некоторые недостатки традиционных подходов к оценке проектной эффективности. Также разработана модель, с помощью которой, исходя из предположения о нечеткости основных характеристик инвестиционного проекта (затрат, доходов и первоначального объема инвестиций), можно вычислить степень его эффективности.

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, эффективность проекта, анализ эффективности, вероятностный подход, интервальный подход, нечеткая логика, нечеткое множество, нечеткое число, лингвистическая переменная.

The importance of taking into account of risk and uncertainty during investment project realization is illustrated in this article. Also main disadvantages of traditional methods for project efficiency analysis are discovered. Besides, methods based on fuzzy set theory eliminate disadvantages of traditional methods. The main achievement of the author is the model that helps to calculate the efficiency degree of investment project, based on assumption that main parameters of project (initial investment, cost and benefits) are fuzzy.

**Key words:** investment project, project efficiency, efficiency analysis, probability method, interval method, fuzzy logic, fuzzy set, fuzzy number, linguistic variable.

Принятие многих инвестиционных решений главным образом зависит от результатов оценки эффективности того или иного инвестиционного проекта. Но принятое решение может оказаться неверным в силу низкого качества проведенного анализа и полученных результатов.

В рамках инвестиционно-проектной деятельности была создана и в настоящее время используется методология оценки эффективности проектов, главной составной частью которой является анализ проектных рисков.

---

<sup>1</sup> Никитин Станислав Андреевич, e-mail: Stanislav.A.Nikitin@gmail.com

В процессе применения разработанных методов на практике зачастую возникают случаи, когда результаты расчетов эффективности или рискованности проекта значительно отличаются от результатов, полученных в действительности. Основная причина состоит в несовершенстве существующих методов. Это несовершенство проявляется по-разному и по большей части связано с некоторыми не соответствующими действительности предпосылками, на которых строится большинство существующих методов.

Разработка инвестиционного проекта всегда осуществляется в условиях неопределенности. Стадии этого процесса часто находятся в сфере подготовки решений качественного характера. Им, в свою очередь, свойственны обобщенный взгляд на проблему и отсутствие внимания к деталям. С адекватным учетом неопределенности и связана одна из главных проблем методологии анализа рисков и оценки проектной эффективности, поскольку лицо, принимающее решение, в течение большей части инвестиционного процесса оперирует данными, которые описываются неоднозначными качественными характеристиками.

Для принятия решений в условиях неопределенности самыми популярными являлись вероятностные методы. После того как были выявлены и другие типы неопределенности, классические средства теории вероятностей уже применены быть не могут. В связи с этим потребовались другие математические средства для описания выявленных типов неопределенности, а также решения поставленных задач в области проектной эффективности.

Вследствие различных точек зрения участников того или иного инвестиционного проекта, ограниченности возможностей методов традиционного количественного анализа относительно включения в него представлений лица, принимающего решение, и неформализованных входных данных и мнений экспертов возникает необходимость разработки других способов оценки проектной эффективности с учетом этих предпосылок.

На сегодняшний день в сфере анализа различных экономических процессов наиболее перспективными можно считать подходы, основанные на теории нечетких множеств.

Целью теории на первом этапе было создание соответствия между характеристиками различных объектов и их функциями, показывающими степень принадлежности значений параметров, подвергающихся измерению, этим нечетким характеристикам.

Впоследствии в теорию нечетких множеств было введено понятие нечеткого числа, представляющего собой нечеткое подмножество, которое соответствует высказыванию такого вида: «величина приблизительно равна  $b$ ». После этого появилась потребность ввести операции над нечеткими числами, которые стали называться «мягкими вычислениями».

В 1970-е гг. подход, основанный на нечеткой логике, впервые находит свое применение в экономических исследованиях. Большой вклад в эту область был сделан Дж. Бакли, Х. Циммерманом, К. Пиреем, Г. и М. Бояджиевыми, Л. Дымовой, П. Севастьяновым.

В 1985 г. Т. Вард развил анализ нечеткой приведенной стоимости при помощи введения для денежных потоков трапециевидных функций принадлежности. Но поскольку вычисления по предложенной формуле были трудоемки и достаточно длительны, К. Чью и К. Парк в 1994 г. для облегчения расчетов модифицировали предложенную формулу, заменив трапециевидные функции принадлежности треугольными.

В 1987 г. Дж. Бакли предложил теорию нечеткого бюджетирования капитала и развил нечеткие аналоги решения проблем, связанных со сложными процентами в финансовой математике. А. Кофманн и М. Гупта (1988) применили теорию нечетких множеств для анализа ставки дисконтирования и создали метод нечеткой приведенной стоимости для выбора альтернативных инвестиций.

В 2001 г. появилась статья Ш. Мохамеда и Э. МакКована «Моделирование инвестиционных решений в условиях неопределенности при помощи теории возможностей», где предлагается моделировать эффекты инвестиционного проекта, зависящие от различных его аспектов, используя нечеткую логику для уменьшения неопределенности, связанной с этими аспектами.

В статье В. Карра и Дж. Таха «Нечеткий подход к конструированию оценки и анализа проектных рисков» описывается иерархическая структура рисков в целях их учета в модели их оценки при помощи лингвистических переменных с использованием процедуры нечеткой аппроксимации и композиции.

Е. Карсак и Е. Толга в 2001 г. представили модель нечеткой приведенной стоимости для оценки инвестиций в условиях инфляции.

Также в 2001 г. Д. Кухта рассматривает проблему выбора подмножества инвестиционных проектов в целях максимизации совокупной приведенной стоимости в размытой форме. Также он обобщает нечеткие эквиваленты основных моделей оценки и сравнения инвестиционных проектов, представленных в литературе и используемых на практике.

В 2002 г. К. Караман с соавторами модифицирует формулы для анализа нечеткой приведенной стоимости, нечеткого индекса прибыльности и нечеткого периода окупаемости в задаче бюджетирования капитальных вложений. В 2003 г. А.С. Птускин в своей книге «Решение стратегических задач в условиях размытой информации» предлагает модель принятия решений для оценки рисков и ранжирования проектов по уровню рисков на основе размытой информации.

Основным недостатком многих традиционных количественных методов, применяемых в анализе проектных рисков, является то, что они позволяют принимать решения либо в условиях полной определенности, либо в рамках лишь одного типа неопределенности. Это приводит к тому, что информация, основанная на других типах неопределенности, не может быть получена. Кроме того, во многих традиционных методах анализа используются ограничения и предпосылки, не всегда отвечающие действительности.

В книге А.С. Птускина «Решение стратегических задач в условиях размытой информации» говорится следующее: «Случайность имеет место, когда возможно несколько исходов точно описанного эксперимента и каждый исход — либо с известной, либо с неизвестной вероятностью».

Но инвестиционный проект — это, по сути, уникальный эксперимент, который повторить в точности невозможно. Вследствие этого вероятностные методы, которые чаще всего используются для принятия решений в условиях неопределенности и дают возможность строить модели, основанные на повторяющихся экспериментах, несмотря на хорошо разработанный математический аппарат в случаях других видов неопределенности применять нецелесообразно.

На практике, особенно в инвестиционном проектировании, часто бывает легче указать интервал, в котором может находиться оцениваемая величина, чем его точную точечную оценку. И если рассматривать эту величину как нечеткую, то возникает возможность на основе определенного статистического материала или выводов, сделанных экспертами, построить функцию, которая показывала бы, насколько допустимо значение оцениваемого параметра на данном интервале.

Методы, основанные на теории нечетких множеств, применять удобнее, нежели методы, основанные на вероятностном подходе. Кроме того, теория нечетких множеств и теория вероятностей имеют дело с неопределенностями, имеющими различную природу. Неопределенность в первой теории не связана со случайностью, и сама теория оперирует понятием возможности появления события, а не частотой его появления.

Эффективность нечеткой логики определяется тем, что она обеспечивает разбиение нечеткой (размытой) информации на составные элементы и дает возможности проводить вычисления, используя слова обычного языка.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что теория нечетких множеств и теория вероятностей не конкурируют, а дополняют друг друга. Однако первая имеет возможность более адекватного описания различных процессов с размытыми параметрами.

Далее предлагается модель оценки эффективности инвестиционного проекта на основе теории нечетких множеств.

**Предпосылки модели:**

- 1) инвестиционный проект рассчитан на  $T$  лет;
- 2) в каждый период времени  $t$  ( $t = 1, \dots, T$ ) реализации проекта существуют факторы, влияющие на величину затрат и доходов по проекту;
- 3) на этапе разработки проекта экспертами выявляются все факторы, которые могут повлиять на все виды затрат и поступлений по проекту в течение срока его реализации;
- 4) для всех факторов, видов затрат и доходов по проекту экспертами выявляются интервалы их возможного изменения;
- 5) значения всех факторов, видов затрат и доходов по проекту не могут быть точно предсказаны, поэтому можно ориентироваться только на их приблизительные уровни, для которых предусмотрена следующая шкала: «очень низкий», «низкий», «средний (приемлемый)», «высокий», «очень высокий»;
- 6) всем уровням для каждого фактора, вида затрат и доходов присваивается степень возможности того, что они в определенный период времени будут иметь какой-либо уровень из вышеописанной шкалы. Степень возможности представляет собой число, лежащее в отрезке от нуля до единицы;
- 7) факторы в каждый период  $t$  ( $t = 1, \dots, T$ ) считаются независимыми друг от друга;
- 8) величина затрат одного вида не зависит от величины затрат любого другого вида внутри одного периода;
- 9) величина доходов одного вида не зависит от величины доходов любого другого вида внутри одного периода;
- 10) каждый фактор влияет в какой-либо степени на каждый из видов затрат в каждый период времени  $t$  ( $t = 1, \dots, T$ );
- 11) каждый фактор влияет в какой-либо степени на каждый из видов доходов в каждый период времени  $t$  ( $t = 1, \dots, T$ ).

Итак, пусть  $f^{(1)}, \dots, f^{(n)}$  — множество всех выявленных факторов (в количестве  $n$ ),  $c^{(1)}, \dots, c^{(m)}$  — множество всех видов затрат, предполагаемых в течение срока реализации проекта (в количестве  $m$ ),  $b^{(1)}, \dots, b^{(k)}$  — множество всех видов доходов по проекту, предполагаемых в течение срока его реализации (в количестве  $k$ ).

На рис. 1 продемонстрировано, каким образом факторы влияют на все виды затрат и доходов в каждый период  $t$  ( $t = 1, \dots, T$ ).

После того как все факторы, виды затрат и доходов выявлены, необходимо указать характер влияния каждого фактора на каждый вид затрат и доходов в каждый период времени  $t$  ( $t = 1, \dots, T$ ). При этом уместно сделать допущение, что в каждый период на каждый

вид затрат и доходов существенное влияние оказывает только один фактор, а все остальные факторы оказывают достаточно малое влияние. Это допущение следует относить к каждому из  $n$  факторов риска.

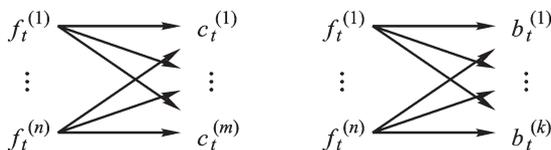


Рис. 1. Влияние факторов на затраты и доходы

Характер влияния выражается высказыванием следующего вида: если в период  $t$  первый фактор  $f_t^{(1)}$  будет иметь уровень «средний» (приемлемый), то затраты третьего вида  $c_t^{(3)}$  будут иметь уровень «очень высокий». Таким способом строятся  $n \cdot m$  высказывания в отношении всех видов затрат и  $n \cdot k$  высказывания для всех видов доходов по проекту в каждый период  $t$  ( $t = 1, \dots, T$ ).

Поскольку в точности определить значения всех видов затрат и доходов не представляется возможным, то эти значения необходимо представлять как нечеткие величины, соответствующие уровням вышеописанной шкалы с присущими им степенями возможности проявления.

Степень возможности проявления характеризуется так называемой функцией принадлежности  $\mu(x)$ , которая должна принимать значения от нуля до единицы. График функции принадлежности может иметь любую форму, но, как показывают многие исследования, удобнее всего использовать треугольную. На рис. 2 переменная  $x$  представляет уровень, который могут принимать факторы, затраты и доходы по проекту, а  $\mu(x)$  — функция принадлежности  $x$ .

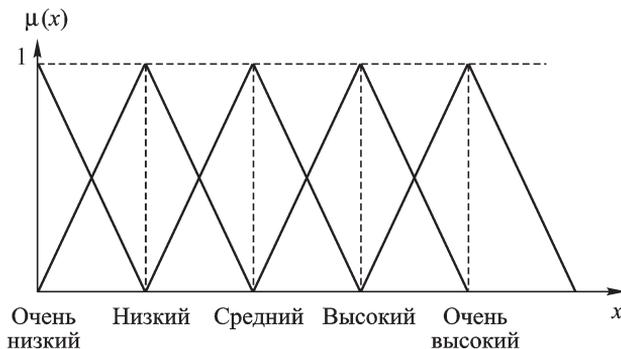


Рис. 2. Уровни и их функции принадлежности

Функцию принадлежности дисконтированных затрат можно представить в таком виде:

$$\mu_{C_d}(x) = \sum_{t=1}^T \frac{1}{(1+\delta)^t} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n v_{ij} \mu_{c_t^{(i)}}(x), \quad (1)$$

где  $\mu_{c_t^{(i)}}(x)$  — функция принадлежности затрат  $c_t^{(i)}$  в период  $t$  ( $t = 1, \dots, T$ );  $\delta$  — ставка дисконтирования;  $v_{ij}$  — весовые коэффициенты, отражающие вклад фактора для затрат  $i$ -го вида;  $v_{ij} \geq 0$  и  $\sum_{j=1}^n v_{ij} = 1, \forall t = 1, \dots, T; i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n$ .

Функция принадлежности дисконтированных доходов имеет такой вид:

$$\mu_{B_d}(x) = \sum_{t=1}^T \frac{1}{(1+\delta)^t} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n w_{ij} \mu_{b_t^{(i)}}(x), \quad (2)$$

где  $\mu_{b_t^{(i)}}(x)$  — функция принадлежности доходов  $b_t^{(i)}$  в период  $t$  ( $t = 1, \dots, T$ );  $\delta$  — ставка дисконтирования,  $w_{ij}$  — весовые коэффициенты, отражающие вклад факторов для доходов  $i$ -го вида,  $w_{ij} \geq 0$  и  $\sum_{j=1}^n w_{ij} = 1, \forall t = 1, \dots, T; i = 1, \dots, k; j = 1, \dots, n$ .

Если начальные инвестиции  $I$  тоже принимать в качестве нечеткой величины, поскольку инвестор не совсем точно может представлять их размер, и присвоить им функцию принадлежности  $\mu_I(x)$ , то можно построить функцию принадлежности чистого дисконтированного дохода  $\mu_{NPV}(x)$ . При этом необходимо использовать «горизонтальное» суммирование:

$$\mu_{NPV}(x) = -\mu_I(x) + \mu_{B_d}(x) - \mu_{C_d}(x). \quad (3)$$

При присвоении значений весовым коэффициентам следует использовать самый простой способ — считать, что факторы равнозначны, поэтому каждому коэффициенту присвоить значения, равные  $1/n$  (по числу выявленных факторов).

Также целесообразно воспользоваться подходом Фишберна. Этот подход состоит в том, что эксперт должен проранжировать все факторы по степени их значимости для каждого вида затрат и доходов, а затем определить вес фактора по формуле

$$\omega_i = \frac{2(n-l+1)}{(n+1)n}, i = 1, \dots, n, \quad (4)$$

где  $n$  — количество факторов;  $l$  — ранг фактора.

Если чистый дисконтированный доход оказывается больше нуля, то проект считается эффективным. Но поскольку  $NPV$  явля-

ется нечеткой величиной со своей функцией принадлежности, то проект следует считать эффективным, если  $NPV$  оказывается больше нуля для каждого  $\alpha \in [0; 1]$ .

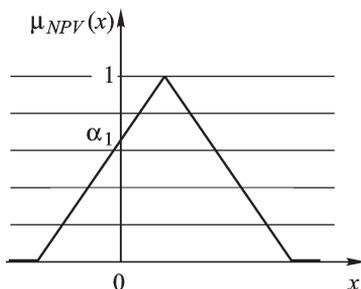


Рис. 3. Функция принадлежности  $NPV$

После этого необходимо ввести показатель, характеризующий степень эффективности проекта, при условии, что  $NPV$  — нечеткое число. Этот показатель имеет вид

$$E = \int_0^1 \gamma(\alpha) da, \quad (5)$$

где  $\gamma(\alpha)$  — функция, характеризующая отношение части отрезка, присущего положительным значениям  $NPV$ , к общей длине отрезка  $[NPV_{\min}(\alpha); NPV_{\max}(\alpha)]$ , определяемого для каждого  $\alpha \in [0; 1]$ .

$$\gamma(\alpha) = \begin{cases} 0, & NPV_{\max}(\alpha) \leq 0 \\ \frac{NPV_{\max}(\alpha)}{NPV_{\max}(\alpha) - NPV_{\min}(\alpha)}, & NPV_{\min}(\alpha) < 0 < NPV_{\max}(\alpha) \\ 1, & NPV_{\min}(\alpha) \geq 0 \end{cases} \quad (6)$$

Значение величины  $E$ , характеризующей степень эффективности проекта, лежит в пределах отрезка  $[0; 1]$ . Чем ближе значение  $E$  к единице, тем более эффективным считается проект.

По данной модели на условном примере были проведены расчеты, описание которых представлено ниже.

Начальная информация имеет следующий вид:

- 1) проект рассчитан на три года, ставка дисконтирования составляет 15%;
- 2) экспертами выявлено два фактора, влияющих на затраты и доходы по проекту;
- 3) в процессе реализации проекта предполагается осуществлять затраты и получать доходы только одного вида;

4) значения обоих факторов для простоты измеряются по десятибалльной шкале;

5) затраты изменяются от 0 до 1000 денежных единиц;

6) доходы изменяются от 0 до 900 денежных единиц.

Для затрат по проекту влияние факторов выглядит следующим образом:

1) «если значение  $f^{(1)}$  очень низкое, то затраты очень низкие»;

2) «если значение  $f^{(1)}$  низкое, то затраты низкие»;

3) «если значение  $f^{(1)}$  среднее, то затраты средние»;

4) «если значение  $f^{(1)}$  высокое, то затраты высокие»;

5) «если значение  $f^{(1)}$  очень высокие, то затраты очень высокие»;

6) «если значение  $f^{(2)}$  очень низкое, то затраты очень высокие»;

7) «если значение  $f^{(2)}$  низкое, то затраты высокие»;

8) «если значение  $f^{(2)}$  среднее, то затраты средние»;

9) «если значение  $f^{(2)}$  высокое, то затраты низкие»;

10) «если значение  $f^{(2)}$  очень высокое, то затраты очень низкие».

Для доходов по проекту влияние факторов выглядит таким образом:

1) «если значение  $f^{(1)}$  очень низкое, то доходы низкие»;

2) «если значение  $f^{(1)}$  низкое, то доходы низкие»;

3) «если значение  $f^{(1)}$  среднее, то доходы средние»;

4) «если значение  $f^{(1)}$  высокое, то доходы высокие»;

5) «если значение  $f^{(1)}$  очень высокое, то доходы очень высокие»;

6) «если значение  $f^{(2)}$  очень низкое, то доходы низкие»;

7) «если значение  $f^{(2)}$  низкое, то доходы низкие»;

8) «если значение  $f^{(2)}$  среднее, то доходы низкие»;

9) «если значение  $f^{(2)}$  высокое, то доходы средние»;

10) «если значение  $f^{(2)}$  очень высокое, то доходы высокие».

В течение срока реализации проекта факторы по периодам принимают следующие значения (табл. 1):

Таблица 1

Период, $t$	Значение фактора 1	Значение фактора 2
1	очень низкое	высокое
2	низкое	высокое
3	среднее	очень высокое

Таким образом, затраты и доходы по периодам в зависимости от факторов принимают следующие значения (табл. 2):

Таблица 2

Период, $t$	$c(f^{(1)})$	$c(f^{(2)})$	$b(f^{(1)})$	$b(f^{(2)})$
1	очень низкие	высокие	низкие	средние
2	низкие	низкие	низкие	средние
3	средние	очень низкие	средние	высокие

После проведения расчетов степени риска эффективности по формулам (1)—(6) были получены следующие результаты (табл. 3):

Таблица 3

Использование весовых коэффициентов	Степень эффективности, $E$
Равные веса	0,094
Подход Фишберна	1,000

Учитывая, что максимальная степень эффективности инвестиций равна единице, присвоение равных между собой весовых коэффициентов для факторов приводит к значительному снижению оценки эффективности проекта в отличие от подхода Фишберна.

Данный пример показывает, насколько важно правильно присвоить весовые коэффициенты. Кроме того, на степень эффективности инвестиций также влияет форма функции принадлежности. Проблема присвоения функций принадлежности заслуживает отдельного серьезного внимания, поэтому в данной работе не рассматривается.

Разработанная модель представляет собой способ оценки эффективности инвестиционных проектов, являющийся дополнением к традиционным методам анализа, но лишенный части недостатков, свойственных последним. При использовании данного подхода отсутствует необходимость рассматривать сценарии проекта и присваивать им вероятности (в отличие от вероятностного подхода), учитываются промежуточные значения параметров проекта в рассматриваемом интервале (в отличие от интервального подхода), процесс присвоения весовых коэффициентов факторам обладает большей легкостью по сравнению с присвоением вероятностей сценариям проекта в случае вероятностного подхода.

### Список литературы

*Виленский П.Л., Ливишиц В.Н., Смоляк С.А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. М., 2000.

*Волков И.М., Грачева М.В.* Проектный анализ: Продвинутый курс. М., 2004.

- Качалов Р.М.* Управление хозяйственным риском. М., 2002.
- Клейнер Г.Б., Смоляк С.А.* Эконометрические зависимости: принципы и методы построения. М., 2002.
- Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М., 1998.
- Левнер Е.В., Птускин А.С., Фридман А.А.* Размытые множества и их применение. М., 1998.
- Леоненков А.В.* Нечеткое моделирование в среде MATLAB и FUZZYtech. СПб., 2005.
- Нечеткие множества в моделях управления и искусственного интеллекта / Под ред. Д.А. Поспелова. М., 1986.
- Нечеткие множества и теория возможностей. Последние достижения / Под ред. Р.Р. Ягера. М., 1986.
- Птускин А.С.* Решение стратегических задач в условиях размытой информации. М., 2003.
- Риск-анализ инвестиционного проекта / Под ред. М.В. Грачевой. М., 2001.
- Смоляк С.А.* Дисконтирование денежных потоков в задачах оценки эффективности инвестиционных проектов и стоимости имущества. М., 2006.
- Смоляк С.А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности. М., 2002.
- Фишберн П.* Теория полезности для принятия решений. М., 1978.
- Эрроу К.* Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5.

## НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

**Л.А. Тутов<sup>1</sup>,**

докт. философских наук, профессор кафедры прикладной институциональной экономики, зам. декана по научной работе экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

**Е.Г. Гаврина<sup>2</sup>,**

канд. философских наук, мл. науч. сотр. кафедры прикладной институциональной экономики, начальник научного отдела экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

**И.С. Поминова<sup>3</sup>,**

магистр экономики, инженер 1-й категории научного отдела экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### **ВТОРАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ»**

В статье представлен обзор Второй международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение», прошедшей на экономическом факультете МГУ в апреле 2009 г., который включает краткое содержание обсуждений и основные выводы. Особое внимание уделено докладам, сделанным ведущими российскими учеными на Пленарном заседании.

**Ключевые слова:** конференция, инновации, инновационное развитие России.

This article represents an overlook of the Second International Conference «Innovative development of Russian economy: resources provision» held at the Faculty of Economics of MSU in April 2009, which includes short description of the discussions and principle conclusions. A special attention is paid to the reports made by leading Russian scientists at Plenary session.

**Key words:** conference, innovation, innovative development of Russia.

22—24 апреля 2009 г. на экономическом факультете МГУ прошла Вторая международная научная конференция «**Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение**». Проведение в рамках Ломоносовских чтений большой международной конференции, посвященной проблемам инноваций, инновационного развития и его роли в современной экономике, стало хорошей традицией экономического факультета. Такая конференция предоставляет прекрасную возможность показать,

---

<sup>1</sup> Тутов Леонид Арнольдович, тел.: +7 (495) 939-22-96.

<sup>2</sup> Гаврина Елена Геннадьевна, тел.: +7 (495) 939-22-96; e-mail: elgavrina@yandex.ru

<sup>3</sup> Поминова Ирина Сергеевна, тел.: +7 (495) 939-22-96.

над какими идеями работают экономисты Московского университета, ученые других крупнейших центров России и зарубежные специалисты. Регулярный характер конференции позволяет отслеживать появление новых теоретических разработок и ход реализации сформулированных предложений.

Прошедшая конференция была направлена на комплексное осмысление возможностей и перспектив инновационного развития России в контексте проблемы ресурсного обеспечения. Актуальность этой темы обусловлена широким спектром поставленных вопросов: от переосмысления концептуальных основ экономической теории до раскрытия структуры ресурсов, наиболее подходящей экономике знаний.

За три дня работы в конференции приняли участие 1056 чел., из них 352 — сотрудники подразделений экономического факультета; 392 — студенты, а также представители других факультетов МГУ имени М.В. Ломоносова; 264 — сотрудники региональных вузов и компаний; 51 — иностранные участники (из 16 стран мира: Украины, Белоруссии, Казахстана, Таджикистана, Азербайджана, Эстонии, Польши, Венгрии, Австрии, Греции, Испании, Великобритании, Франции, Швеции, Германии, Пакистана).

Конференция открылась пленарным заседанием, которое состоялось 22 апреля 2009 г. в конференц-зале Первого учебного корпуса МГУ имени М.В. Ломоносова. *Со вступительным словом* к участникам конференции обратился декан экономического ф-та, докт. экон. наук, профессор **В.П. Колесов**.

В.П. Колесов подчеркнул актуальность проводимого мероприятия и рассказал о проделанной за год работе в сфере инноваций и инновационного развития. Так, преподавателями и научными сотрудниками экономического факультета был дан анализ российского и зарубежного опыта проведения реформ образования и реформы в сфере занятости и социально-трудовых отношений; была разработана стратегия и механизмы развития человеческого капитала, подготовлены учебно-методические разработки по совершенствованию кадрового обеспечения инновационного развития России; были выявлены особенности социальных функций государства в инновационной экономике XXI века. Сотрудники экономического факультета разработали схему взаимовыгодного партнерства российского государства и бизнеса в сфере инноваций и образования. Кроме того, был подготовлен и обоснован оптимальный сценарий инновационного развития России, опирающийся на приоритетное развитие фундаментальной науки и образования, который обеспечивает вхождение России в глобальное информационное общество в качестве одной из лидирующих общественных систем; начаты экспериментальные расчеты по межстрановым данным, призванные выявить влияние качества экономических институтов на инновационные характеристики экономики; были заложены теоретические основы становления и функционирования национальных инновационных систем.

В.П. Колесов отметил, что время проведения конференции совпало с мировым экономическим кризисом, что накладывает отпечаток на содержательную направленность обсуждаемых вопросов, но центральной темой конференции все-таки остается ресурсное обеспечение инновационного развития. При рассмотрении широкого спектра ресурсов (сырьевых, информационных и т.п.), а также институциональных, инфраструктурных,

культурных и других предпосылок и условий инновационного развития особое внимание уделяется финансовому и кадровому обеспечению.

На пленарном заседании прозвучало 14 докладов. Тематика докладов была широкой и касалась как теоретического осмысления инновационного развития в целом, так и рассмотрения его отдельных аспектов. Большое внимание было уделено роли человеческого капитала, влиянию экономического кризиса и взаимодействию науки и бизнеса.

Первый доклад на тему «*Развитие инновационного потенциала МГУ имени М.В. Ломоносова*» сделал **А.Р. Хохлов** (академик, проректор МГУ имени М.В. Ломоносова). Он начал свое выступление с описания организационной структуры и существующих форм инновационных исследований в МГУ имени М.В. Ломоносова. А.Р. Хохлов рассказал о текущих инновационных проектах университета и новых возможностях реализации научного потенциала российских ученых. Он отметил необходимость подготовки соответствующих специалистов для реализации такого рода проектов.

Особое внимание в своем выступлении проректор уделил нанотехнологиям и проектам, связанным с ними. А.Р. Хохлов подчеркнул такой аспект нанотехнологических проектов, как междисциплинарность. Данные проекты предполагают вовлечение целого ряда специалистов, в том числе и экономического профиля. А.Р. Хохлов отметил деятельность научно-образовательного центра по нанотехнологиям МГУ, который способствует объединению усилий подразделений университета в области научных исследований, подготовки и переподготовки кадров.

Также была затронута тема сотрудничества МГУ с ГК «Российская корпорация нанотехнологий». Это сотрудничество происходит по ряду направлений: подготовка и реализация инновационных проектов, использование экспертного потенциала МГУ для экспертизы проектов, подготовка специалистов и т.д. А.Р. Хохлов назвал такую деятельность перспективной и плодотворной, несмотря на существующие трудности, обусловленные несовершенством нормативно-правовой базы, регулирующей взаимодействие университетов и бизнеса.

С докладом «*Экономический кризис как старт инновационного развития России в XXI веке*» выступил **А.А. Пороховский** (докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова), который охарактеризовал современное положение России и ряда ведущих государств с помощью ключевых макроэкономических показателей. По ВВП, рассчитанному по ППС национальных валют, Россия в 2007 г. находилась на 7 месте, в то время как по ВВП на душу населения страна занимала близкую порядковую позицию, но уже с конца списка динамично развивающихся в последнее время стран. А.А. Пороховский подчеркнул, что за рассматриваемый период (2000—2007 гг.) рост мировой торговли опережал рост экономики. Данное явление свидетельствует об усилении роли внешних факторов и взаимной зависимости стран. Анализируя структуру мировой торговли, он заметил, что в предкризисный период (до 2007 г.) объем экспорта и импорта практически сравнялся. А.А. Пороховский обратил внимание на особенности роста различных групп товаров в мировой торговле: на первом месте находятся товары обрабатывающей промышленности, на втором — сырье и топливо, а затем — продукция сельского хозяйства. При этом все большее

значение в современной экономике играет сектор услуг. Данные по России свидетельствуют о том, что с 1995 по 2007 г. доля внешней торговли в ВВП упала, а структура экспорта и импорта приблизилась к показателям наименее развитых стран. Особую тревогу вызывают внешнеэкономические показатели в сфере информационных технологий: Россия их не импортирует, доля же экспорта незначительна.

Говоря о природе современной мировой экономики, А.А. Пороховский указал на ее специфическую основу, которая представляет собой не просто рыночный механизм, а хозяйственный организм, насыщенный информационно-коммуникационными технологиями. На протяжении XX в. в мире по экономическим показателям и по развитию новейших технологий лидировали США. Однако сейчас происходит перераспределение экономической власти, и на ведущую роль претендуют страны азиатского региона.

Рассматривая цикличность сценария мирового производства, А.А. Пороховский отметил, что ни одна страна не может стабильно развиваться без гармонизации частных, национальных и глобальных интересов. Вместе с тем в глобальном развитии накопился ряд диспропорций: между разными рынками, отраслями, производством и сферой услуг. Диспропорция между финансовым и нефинансовым секторами привела к современному кризису. Этот кризис поставил вопрос об оптимальном уровне открытости национальных экономик и ответственности государственных институтов перед обществом.

В заключение А.А. Пороховский сделал вывод, что на современном этапе экономика России недостаточно адаптирована с точки зрения инфраструктуры, но особую тревогу вызывает качество человеческого потенциала.

Совместный доклад «Средний класс: социальный ресурс инновационного развития России?» представили *А.А. Аузан* (докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой прикладной институциональной экономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова) и *А.Е. Шаститко* (докт. экон. наук, профессор кафедры прикладной институциональной экономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова).

А.А. Аузан остановился на одной из составных частей концепции «модернизации через коалиции», разработанной группой экономистов «СИГМА», а именно: на ядре коалиций для модернизации — среднем классе. Доминирующий подход основан на понимании, что масштабы среднего класса повышают устойчивость экономического развития. Вместе с тем исследование Независимого института социальной политики показывает, что за годы подъема российской экономики средний класс изменился по уровню дохода, но количественно не вырос. Оказалось, что существующие институты блокируют его количественный рост.

Дело в том, что существуют прямые и косвенные механизмы развития. Прямые механизмы действуют через ограничение возможностей различных видов деятельности, косвенные — через формирование свойств адресатов правил. Исследования показали, что на инновационную функцию среднего класса серьезным образом влияют две группы условий: институты образования и институты, формирующие деловую среду. Существующая система образования в РФ ограничивает возможности пополнения функциональных источников для модернизации групп среднего класса.

Показатели предпринимательской активности в России в течение последних пяти лет ухудшились.

Новый подход к изменению институциональной среды для малого и среднего бизнеса («позитивная реинтеграция»), разработанный по заказу Фонда национального благосостояния Республики Казахстан «Самрук-Казына», опирается на 5 принципов:

- 1) включенное третье;
- 2) «кооперация + конкуренция»;
- 3) поддержка коллективного действия;
- 4) разумная компенсация;
- 5) инфорсмент.

Уже на этапе внедрения этих принципов появились первые позитивные результаты.

А.Е. Шаститко продолжил раскрывать роль среднего класса в ресурсном обеспечении инновационного развития. Специальный акцент был сделан на выявление влияния конкуренции на предпочтения и стратегии среднего класса и влияния стратегий среднего класса на конкуренцию.

Было отмечено, что конкуренция в экономике не возникает автоматически. Это особенно характерно для стран, в которых нет устоявшихся традиций конкурентной культуры. Но если конкуренция настолько важна для инновационного развития, необходимо найти способы социальной поддержки конкурентного порядка. Были сформулированы две общие гипотезы относительно взаимоотношений между конкуренцией и стратегией среднего класса:

- 1) оптимистическая: российский средний класс поддерживает конкуренцию, поддержка опирается на осознание выигрышей от конкуренции;
- 2) пессимистическая: российский средний класс не поддерживает конкуренцию, поскольку источник выигрышей среднего класса — рента, полученная от ограничений конкуренции.

Анализ источников выигрышей для среднего класса показал: в России доминирует вымогательство ренты, что противоречит принципам конкурентного порядка.

Полученные в ходе исследования результаты свидетельствуют о том, что представители среднего класса получают выигрыши от конкуренции и вполне профессионально оценивают состояние конкурентной среды. Они четко осознают, в чем состоят эти выигрыши. Во-первых, это преимущества, связанные со свободой выбора места приобретения товаров и услуг. Во-вторых, средний класс отдает предпочтение тому состоянию, где конкуренция выше. В-третьих, есть стимулы, способствующие конкуренции, но есть и достаточно серьезные препятствия.

Результаты исследования подтверждают оптимистическую гипотезу: представители среднего класса настроены на конкуренцию. Вместе с тем они будут ее защищать только при непосредственной вовлеченности. В этой связи при разработке реформ необходимо уделять специальное внимание вопросам вовлеченности. В таком контексте перспективы делегированного участия выглядят не вполне благоприятными, что весьма ограничивает возможную роль гражданского общества и политических партий.

В свою очередь **В.Н. Бобков** (генеральный директор ОАО «Всероссийский центр уровня жизни») в докладе *«Дифференциация российского общества*

по уровню материального достатка как фактор инновационного развития» представил исследование о влиянии дифференциации на инновационное развитие страны. Исследование предполагает проверку двух гипотез: первая — чем более полно реализуется инновационный потенциал общества, тем меньше лиц с высшим образованием позиционируется в материально необеспеченных социальных слоях; вторая — чем больше вес материально необеспеченных социальных слоев, тем меньше возможностей для наращивания инновационного потенциала общества.

В ходе проверки гипотез была изучена социальная структура российского общества с учетом двух факторов (обеспеченность доходами и жильем) и было выделено 11 слоев и 5 групп. В 2007 г. к наиболее необеспеченным относилось около 45% населения, низкообеспеченные составили 16%, обеспеченные ниже среднего уровня — 22%, среднеобеспеченные — 14,5% и высокообеспеченные — около 2,5%. В дальнейшем эта структура была преобразована с учетом взрослого населения, имеющего высшее образование. Если принять количество лиц с высшим профессиональным образованием за 100%, то 25% следует отнести к наиболее необеспеченным, около 33% — к обеспеченным ниже среднего уровня, и 40% находится в средне- и высокообеспеченных группах.

В.Н. Бобков заключил следующее: во-первых, инновационный потенциал российского общества используется не в полной мере (около 60% лиц с высшим образованием имеют низкий и ниже среднего уровень материального достатка. Это не стимулирует их к полной отдаче и препятствует самореализации); во-вторых, высокий удельный вес материально необеспеченных социальных слоев ограничивает возможности населения увеличивать инновационный потенциал российского общества.

Продолжил тему ресурсного обеспечения в своем докладе «Роль человеческого капитала в инновационном развитии» **В.Г. Мартынов** (ректор РГУ нефти и газа им. Губкина). Он проиллюстрировал проблемы подготовки квалифицированных кадров и финансирования инноваций на примере одной из ключевых сфер российской экономики — нефтегазовой отрасли. Вследствие особой роли, которую играет этот сектор в экономике страны, все текущие проблемы приобретают здесь гипертрофированный характер. Кроме того, нефтегазовая отрасль является наиболее интегрированной в мировое хозяйство, а следовательно и наиболее восприимчивой к экзогенным изменениям.

С точки зрения финансового обеспечения инновационного развития нефтегазовая отрасль позволяет аккумулировать достаточные средства для производства и внедрения инноваций и создает позитивные эффекты для других отраслей экономики. Наиболее проблемным в данной отрасли является вопрос кадрового обеспечения. На фоне снижающегося качества образования в средней школе происходит сокращение сроков обучения в вузах. При этом российские предприятия испытывают серьезную конкуренцию со стороны зарубежных компаний за квалифицированных специалистов.

В.Г. Мартынов отметил, что тенденции развития теории и практики в области ресурсного обеспечения инновационной экономики, особенно ее кадрового потенциала, имеют разную направленность, поэтому он призвал к выработке конкретных рекомендаций по созданию качественного конечного продукта — интеллектуальных ресурсов XXI века.

Следующий доклад «*Инновационный потенциал и особенности российского экономического цикла*» сделал **К.А. Хубиев** (докт. экон. наук, профессор кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова). Он охарактеризовал текущий кризис как циклический, что предполагает появление массовых инноваций на выходе из него. Но, по мнению докладчика, этому препятствует ряд причин. Во-первых, на экономический цикл накладываются негативные элементы большого трансформационного цикла, который связан с переделом собственности, а не с инновациями. Во-вторых, конкретная экономическая политика способствовала выводу инновационных источников и ресурсов из оборота в виде стабилизационных фондов. В связи с этим К.А. Хубиев предположил, что концентрированного инновационного развития не произойдет, но фрагменты его присутствовать будут.

**В.Н. Казаков** (докт. экон. наук, профессор кафедры экономики социальной сферы экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова) представил доклад «*Инновационные формы управления ЖКХ*». Он подробно остановился на ситуации с ипотечным кредитованием, выделив такой его элемент, как ипотечные социальные программы, которые способны создать действенные стимулы в этой области и сделать жилье более доступным для разных слоев населения.

С докладом «*Работодатели и профсоюзы: трудовые отношения и экономические циклы*» выступил **Ф.Т. Прокопов** (первый вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП)). В своем сообщении он опирался на последние данные мониторинга РСПП о самочувствии российских компаний. Опросы компаний показали, что на первый план выходят проблемы неплатежей со стороны контрагентов, снижения спроса на продукцию, ухудшения условий получения заемных финансовых ресурсов и нехватки оборотных средств. Одной из антикризисных реакций компаний стало сокращение объема производства товаров и услуг. Вместе с тем было отмечено следующее: объем производства уже сокращен настолько, что его дальнейшее сужение приведет к нарушению технологического цикла, прекращению производства и банкротствам. Из-за нехватки оборотных средств компании в своей политике переориентировались с ожидания поддержки от государства на выживание собственными силами.

Показательно, что мониторинг ведут и профсоюзы и работодатели, и их оценки экономического состояния совпадают, несмотря на то, что прогнозы относительно развития кризиса меняются.

Ф.Т. Прокопов акцентировал внимание на трех составляющих, которые приобретают принципиальное значение для людей в период кризиса: рабочее место, доход и социальная система. В отношении рабочих мест существуют риски высвобождения, неполной занятости, увольнения, сокращения зарплат. Особое значение играет наличие достоверной информации от государства о ситуации в экономике, которая могла бы служить ориентиром. Относительно доходов и социального обеспечения надежды возлагаются на государство. Оно, с одной стороны, предпринимает соответствующие шаги, связанные с повышением размеров пенсий, стипендий и т.д. С другой стороны, государство начало реформу единого социального налога. С социальной точки зрения эта мера понятна: пенсионные

права, полученные в советское время, должны соответствовать современным представлениям об уровне жизни. Но повышение налога скажется на рентабельности компаний, особенно в секторах с низкими затратами на сырье и материалы, и высокими — на трудовые ресурсы. Потеря рентабельности приведет к свертыванию производства и снижению динамики рабочих мест.

На текущий момент Ф.Т. Прокопов выделил три основных источника безработицы:

- 1) оборонные предприятия, 20% из которых, по разным оценкам, являются банкротами;
- 2) реформа армии;
- 3) государственный сектор, где началась реализация реформы платы государственным служащим, один из ключевых аспектов которой — повышение зарплаты за счет экономии фонда оплаты труда.

**В.Г. Белолипецкий** (докт. экон. наук, профессор кафедры экономики инноваций экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова) в докладе «*Особенности кризисов инновационного развития экономики*» обратил внимание на проблемы современной экономической теории в области объяснения инноваций. По его мнению, исходные предположения об инновационной экономике ложны. Во-первых, сомнения вызывает устоявшаяся классификация инноваций. Анализ инноваций применительно к непосредственным сферам их приложения (товарному рынку, рынку услуг) в стране отсутствует. Во-вторых, ни в одном исследовании не принимается в расчет влияние инноваций на расширение этих рынков. В-третьих, в анализе отсутствует правоопределяющая практика, касающаяся патентования инноваций. В-четвертых, в расчет не берется влияние инноваций на изменение структуры ВВП.

В.Г. Белолипецкий заключил, что нестабильность в будущем будет только возрастать, так как пока мир ничего не может предложить для преодоления сложившихся диспропорций.

**Н.Н. Гриценко** (президент Академии труда и социальных отношений) в своем докладе на тему «*Социальное государство в условиях развития инновационной экономики*» рассказал о новой концепции, разработанной авторским коллективом. Суть концепции в следующем: Россия — это социальное государство, экономика ее должна быть социально направленной. По мнению Н.Н. Гриценко, предложения о сокращении социальных расходов, так как они замедляют инновации и модернизацию, являются заблуждением. Самые главные инновационные вложения — это вложения в человека, в подготовку кадров, т.е. в развитие основной производительной силы.

Н.Н. Гриценко предложил использовать сложившуюся в связи с кризисом ситуацию спада производства для повышения квалификации кадров. Было предложено ввести 3-летний мораторий на все нормативные документы, которые ведут к сокращению количества вузов и образовательных учреждений или количества студентов. Также докладчик счел целесообразным пересмотреть и внести дополнения к соглашениям трех сторон: на отраслевом уровне, между работодателями и профсоюзами. Он особо подчеркнул важность сохранения рабочих мест.

Кроме того, было предложено разрешить вузам создавать малые предприятия для привлечения выпускников, продлевать сроки обучения, осо-

бенно бакалавров и т.д. В конце выступления Н.Н. Гриценко рассказал об инициативе внедрения в программу экономических вузов по некоторым направлениям дисциплины «Основы социального государства».

С докладом «*Человек как средство и цель инновационного развития*» выступил **А.В. Бузгалин** (докт. экон. наук, профессор кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова). Его первый тезис состоял в том, что «Человек есть высшая ценность и цель для экономики и в экономике». Существующие критерии экономических программ указывают на то, что человек развивается автоматически, если растут показатели конкурентоспособности и экономической эффективности. Но как показывает мировой опыт, это не всегда так. При сравнении различных экономических систем выявляется, что существует лаг в ранге стран по ВВП на душу населения и по показателю человеческого развития.

Современная экономика сильно изменилась по сравнению с экономикой индустриального типа. В постиндустриальной экономике человеческие качества являются главными и как ценность, и как ресурс. Креативный потенциал человека становится важнейшим способом перехода к инновационной экономике. А.В. Бузгалин провел историческую параллель между переходом от аграрного общества к индустриальному и переходом от индустриального общества к постиндустриальному. Во времена первого перехода в результате сокращения занятых в аграрном секторе удалось увеличить производство сельскохозяйственной продукции и сырья, стимулируя одновременно развитие ремесел и мануфактурного производства. Следовательно, чтобы на современном этапе производить много и качественно в сфере товаров и услуг, необходимо радикально сократить количество занятых в соответствующих сферах и расширить сферу образования.

А.В. Бузгалин подчеркнул, что создание креативного потенциала — это не простое обучение специалистов. Креативный потенциал предполагает, что человек ценит и понимает культуру, много времени тратит на размышления, живет в режиме диалога с другими людьми (а не в режиме жесткой конкуренции), занимается разработкой проблем на стыке наук и т.д. А.В. Бузгалин не согласился с Н.Н. Гриценко по поводу того, что следует сохранять рабочие места по максимуму. Он предложил сделать акцент на переобучении и движении вперед в профессиональном плане, на социальной адаптации. Для реструктуризации экономики требуются долгосрочные программы с целевой ориентацией, рыночными силами к ней прийти нельзя.

**Д.Н. Лисенков** (управляющий директор ГК «Роснанотех») прочитал доклад на тему «*Развитие перспективных нанотехнологических проектов в России с участием РОСНАНО*». Он представил взгляд госкорпораций на разработки в области инноваций. РОСНАНО является одним из институтов инновационного развития, который был основан в 2007 г. в целях содействия реализации государственной политики в сфере нанотехнологий. Корпорация способствует созданию nanoиндустрии и коммерциализации научных разработок в сфере нанотехнологий. Основными направлениями финансирования являются производственные проекты, наряду с которыми корпорация выделяет средства для развития инфраструктуры,

поддержки образования и популяризации науки. Д.Н. Лисенков выделил приоритетные направления инвестиций: наноустройства и нанoeлектроника, метрология и нанопроцессы, биомолекулярные устройства, наноструктурная химия и наноматериалы.

Поддержку может получить любой инновационный проект при наличии разработки, доведенной до определенной стадии: прототип и соответствующая документация. На данном этапе корпорация не финансирует проекты на стадии НИР или НИОКР, так как это сфера РАН и Министерства образования и науки. РОСНАНО занимается созданием коммерческих предприятий, способствует развитию венчурного бизнеса.

Завершил пленарное заседание *А.Л. Сафонов* (директор Департамента трудовых отношений и государственной гражданской службы Министерства здравоохранения и социального развития РФ), который в своем докладе «*Модели занятости в бюджетной сфере Российской Федерации*» показал, какие модели занятости реализуются в России и какие модели необходимо развивать, чтобы сформировалась инновационная экономика.

Поясним, о чем идет речь. Ранее распределение по территории производительных сил подчинялось идеологии формирования территориально-промышленных комплексов, что распространялось и на бюджетную сферу. Такое состояние поддерживалось двумя факторами: практикой исполнения государственного заказа и бюджетным исполнением (фонд оплаты труда, четкие указания о распределении ресурсов между трудовыми коллективами). На современном этапе в связи со значительными демографическими изменениями сложившаяся государственная сеть становится неэффективной. Недофинансирование бюджетной сферы привело к появлению частной сферы услуг, но четкого разграничения полномочий государственного и частного секторов проведено не было. При этом уровень и качество услуг в бюджетной сфере постоянно ухудшались, так как бюджетная сфера не могла адекватно реагировать на спрос. К 2004 г. сформировалось понимание того, что в первую очередь следует сосредоточиться на разработке концепции перехода на новую систему оплаты труда. А.Л. Сафонов сформулировал три принципа перехода:

- предоставление бюджетным учреждениям лимита на использование рабочей силы, который перестает зависеть от штатного расписания и становится связанным непосредственно со схемой окладов;

- взаимосвязь оплаты труда руководителя с показателями эффективности работы бюджетного учреждения и показателями динамики средней заработной платы ключевого персонала;

- перенос основной тяжести переговорного процесса на руководителя, который в рамках рыночной стратегии должен сам осуществлять переговоры с работниками.

Для того чтобы нововведения были приняты руководителями предприятий и не привели к снижению эффективности, были также предложены принципы, касающиеся оплаты труда руководителей: установление уровня заработной платы для них представителями собственника, финансирование исключительно за счет бюджетного источника, запрещение внутреннего совместительства, введение обязательной процедуры оценки эффективности работы руководителя.

Другой важный момент, обусловленный новой системой оплаты труда, — это уход от применения надбавок, которые связаны с компенсацией

статусного положения работника. Важен реальный уровень риска, а не наличие определенного статуса. А.Л. Сафонов подчеркнул, что требуются технологии, которые изменят отношение работодателя к рабочей силе. Первостепенная задача в этой области — перестройка системы страхования от несчастных случаев на производстве, т.е. переход от традиционной модели (только поиск источника финансирования утраченной дееспособности) к новой модели создания благоприятных условий труда.

23—24 апреля работа конференции продолжилась в формате обсуждения вопросов ресурсного обеспечения инновационного развития на секциях и круглых столах. За два дня на экономическом факультете прошло 15 секций и 13 круглых столов.

В рамках работы секций и круглых столов круг рассматриваемых вопросов значительно расширился и детализировался. Можно выделить несколько ключевых блоков, по которым шло обсуждение:

- теоретическое осмысление современной экономики, включающее рассмотрение философских и исторических аспектов формирования инновационной экономики;

- пути развития экономики России, сочетающие в себе стратегии инновационного развития и выхода из кризиса (макроуровень). Особая роль в данном блоке была отведена анализу роли государства;

- ресурсы и методы инновационного развития на уровне организаций, прежде всего, бизнеса (микроуровень).

Также внимание было уделено таким ресурсам инновационного развития, как: человеческий капитал; финансовое обеспечение; информационное обеспечение; обеспечение природными ресурсами.

С теоретической точки зрения процессы инновационного развития были исследованы в русле различных школ и направлений экономической мысли, так как только при таком подходе можно получить достоверную картину. Инновации получили осмысление на понятийном уровне. Особое внимание было уделено социальным инновациям. Также были затронуты историко-антропологический и психологический аспекты инноваций. Для объяснения происходящих в современной экономике процессов широко использовалась модель экономического цикла. Мировой экономический кризис, начавшийся в 2007 г., был охарактеризован как циклический, что свидетельствует о формировании новой технологической и инфраструктурной базы мирового и национального развития. Причины кризиса большинство выступавших разделили на три группы: специфические проблемы американской экономики как первопричины; фундаментальные проблемы современного мирового развития; индивидуальные проблемы национальных экономик. Для российской экономики эти проблемы были соотнесены с длительной сырьевой направленностью ее развития. Участники конференции обратили внимание на то, что из всех ведущих стран мира Россию кризис затронул в наибольшей степени, но это шанс для страны существенно обновить модель развития и выйти в лидеры мирового прогресса.

В качестве приоритетного направления развития инновационной экономики была предложена поддержка отраслей, обеспечивающих сохранение и реализацию человеческого потенциала: науки, образования, здравоохранения, культуры, инновационной инфраструктуры. Получили

освещение вопросы, связанные с активной социально-демографической политикой РФ: воспроизводственными процессами, повышением рождаемости, современными тенденциями миграции и качеством их статистического учета. Перспективным направлением было признано «инвестирование в будущее», ключом к которому является благополучие детей.

Другое важное направление исследований связано с Концепцией достойного труда, которая под эгидой Международной организации труда была рассмотрена на глобальном, региональном и национальном уровнях. Были раскрыты основополагающие принципы Концепции достойного труда: поддержка выхода граждан из состояния бедности посредством труда, а также создание рабочих мест приемлемого уровня. Особое внимание было уделено роли социальной сферы, т.е. текущим реформам и финансовому обеспечению.

Главным финансовым инструментом инновационной политики государства были названы бюджетные средства. В развитых странах фундаментальная наука практически полностью финансируется из государственных бюджетов. В России эффективность федеральных финансовых вложений была охарактеризована как недостаточная, так как эти вложения мало ощущаются субъектами инновационной деятельности. Было высказано предположение, что отставание России от стран — лидеров в рейтингах мировой конкурентоспособности и невысокий уровень инновационной составляющей экономического развития в значительной мере связаны с институциональной организацией российской науки. В этой связи был проанализирован международный опыт создания и трансфера инноваций, рассмотрена вероятность его использования в России и возможность более интенсивного развития проектов кооперации. Широко обсуждалась и организация системы образования, а также ее роль в формировании инновационного потенциала страны.

Было замечено, что взаимодействие государственного и частного сектора в инновационном процессе зависит от уровня экономического развития страны и на различных этапах может варьироваться. В сфере инновационного образования внимание было акцентировано на его взаимосвязях с предпринимательством, затратах на НИОКР и возвратом средств, направляемых на инновации. Были рассмотрены:

- инновационные аспекты маркетинговых и логистических исследований;
- проблемы управленческого учета и финансовой отчетности в условиях инновационной экономики;
- пути повышения достоверности статистической информации в области инновационной деятельности предприятий и совершенствования системы показателей статистики инноваций в промышленности;
- изменения, происходящие в области страхования.

Участники конференции осмыслили влияние кризиса на поведение экономических агентов на микроуровне. Экономический кризис предъявляет новые требования к организации систем управления рисками на предприятиях, прежде всего, работающих на финансовых рынках. Анализ текущей ситуации на рынках выявил высокую вероятность изменений вследствие ожидаемой волны слияний и поглощений, ухода и банкротства ряда компаний.

Было показано, что все большее значение приобретают информационно-коммуникационные технологии. Участники конференции обсудили проект Национальной программной платформы и указали на то, что на современном этапе он содержит как выгоды (с точки зрения государственной безопасности), так и риски крупных убытков (для основной массы коммерческих и индивидуальных пользователей информационных технологий). Было отмечено, что современные управленческие технологии, основанные на информационных системах, повышают эффективность организации и изменяют требования к сотрудникам. Инновационные технологии обучения, включающие новые технические средства и электронные дистанционные технологии обучения, могут стать мощным инструментом выравнивания качества образования в современной России.

Отдельно были рассмотрены проблемы обеспеченности природными ресурсами и устойчивого развития с учетом экологических факторов.

По итогам работы конференции были сформулированы теоретические выводы и практические предложения, которые могут быть использованы органами государственной власти, бизнесом, образовательными и научными учреждениями.

В области теоретических исследований была подчеркнута необходимость комплексного рассмотрения и сравнительного анализа различных программ в целях выявления моделей, наиболее адекватных текущим вызовам и национальным особенностям.

Отдельный и достаточно обширный список рекомендаций был сформулирован в области демографической, социальной и трудовой политики.

Материалы конференции были опубликованы в двух сборниках статей: «Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение: Вторая международная конференция», в 2-х томах, под редакцией профессора В.П. Колесова и профессора Л.А. Тутова. Готовится к изданию третий том.

Участники конференции подчеркнули значительно возросший вследствие кризиса уровень неопределенности в экономике и необходимость гибкого и точного реагирования на быстро меняющиеся условия с тем, чтобы минимизировать потери и максимально использовать новые возможности для развития инновационной экономики. Это предполагает объединение усилий российского научного сообщества, привлечение зарубежных специалистов, проработку альтернативных сценариев, активный обмен мнениями. В связи с этим было предложено провести в 2010 г. на экономическом факультете МГУ имени М.В. Ломоносова третью научную конференцию, посвященную инновационному развитию экономики России.

**Г.И. Савченко<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, ст. науч. сотр. кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **ВЫЗОВЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ РОССИИ**

В статье раскрываются основные проблемы перехода российской экономики на инновационный путь развития, дается сущность понятий «инновация» и «инновационная экономика», рассматриваются вопросы взаимодействия инновационного процесса и глобализации.

**Ключевые слова:** российская экономика, инновационная экономика, глобализация.

This article is devoted to key transformational problems of Russian economy concerning innovational development; also author sheds light on the essence of definitions of innovations and innovational economy and problems of interaction between innovational process and globalization.

**Key words:** Russian economy, innovational economy, globalization.

23 апреля 2009 г. в рамках ежегодной научной конференции «Ломоносовские чтения» на экономическом факультете МГУ прошел круглый стол «Вызовы глобализации инновационному развитию России», организованный кафедрой экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей. В работе круглого стола приняли участие преподаватели и научные сотрудники экономического факультета МГУ и московских вузов, ученые Российской академии наук (РАН), Всесоюзного научно-исследовательского института внешнеэкономических связей (ВНИИВС) Минэкономразвития РФ, сотрудники Торгово-промышленной палаты РФ (ТПП) и ряда других государственных и коммерческих структур.

Декан экономического факультета МГУ, проф. **В.П. Колесов**, отрывая дискуссию, подчеркнул особую значимость темы. Переход к инновационному развитию является не только нашей внутренней потребностью, но и вытекает прежде всего из того, что мы живем в глобальном мире. Задача круглого стола, подчеркнул В.П. Колесов, — рассмотреть те вопросы, в решении которых назрела острая необходимость, выявить, какие препятствия возникают при переходе страны на инновационный путь, увязав его с глобализацией и современным кризисом, поскольку последний тоже носит глобальный характер. Тему кризиса следует рассматривать в аспекте тех возможностей, которые он открывает для становления страны на инновационный путь развития.

В российской экономике давно назрела необходимость внутренних структурных преобразований, ухода от сырьевой специализации, а глобализация все эти требования усиливает. Многие страны избрали иннова-

---

<sup>1</sup> Савченко Галина Ивановна, тел.: +7 (916) 736-99-76.

ционный путь развития в качестве магистрального, отметил В.П. Колесов. Существует даже особый тип международной конкуренции, основанный на интенсивном внедрении инноваций. В последнее время в международную глобальную гонку, подчеркнул докладчик, вступил Китай, который не удовлетворен статусом «мировой фабрики» и заявляет о себе как о стране, претендующей на статус «мировой лаборатории», что подтверждается ростом удельного веса национальных разработок в инновационных продуктах страны. Таким образом, вызовы глобализации являются объективной реальностью и требуют адаптации национальной экономики к мировым процессам.

В процессе обсуждения выявился основной круг проблем, на которых было сосредоточено внимание выступающих:

- инновации как инструмент адаптации национальной экономики к мировым процессам;
- модернизация структуры российской экономики как условие перехода на инновационный путь развития;
- протекционизм в условиях глобального экономического кризиса;
- роль государственного и частного предпринимательства в инновационном процессе, место российских транснациональных корпораций (ТНК) в инновационном развитии России;
- стимулирование инновационных процессов в сырьевом секторе;
- финансовые инновации как часть инновационного процесса.

Значительное внимание докладчиков было уделено характеристике современной мировой экономической ситуации и ее связи с процессами глобализации. Профессор *В.М. Кудров* (Институт Европы РАН), выступивший с основным докладом на заседании, констатировал, что глобализация как объективный мировой процесс превратила сначала американский ипотечный кризис в финансовый, а затем американский финансовый кризис в мировой экономический кризис. В мировой экономике возникли глобальные диспропорции, которые надо было предвидеть. В связи с этим следует говорить о необходимости международного мониторинга на уровне международных экономических организаций. Сегодняшний кризис — это вызов, который ставит вопрос об актуальности перестройки в глобальных масштабах.

Сравнивая проявление кризисных явлений на Западе и в России, докладчик указал, что Россия находится в более тяжелом положении по сравнению с западными странами. По оценкам Всемирного банка, падение производства в России составило 5,6, а не 2,2%, как предполагалось ранее (и возможно его увеличение), уровень безработицы — 7% от общей численности населения (и она может возрасти), инфляция — 14% в годовом исчислении, чего не наблюдается на Западе. Падение промышленного производства составило почти 20% в первом квартале, этого так же не было в западных странах. Отличается спецификой и проводимая в условиях кризиса экономическая политика: финансовая помощь оказывается прежде всего государственным банкам и предприятиям, связанным с военным промышленным комплексом, в тени остаются вопросы модернизации экономики и перехода на новый технологический уклад, хотя задача создания инновационной экономики ставится.

Значительная дискуссия развернулась по вопросам определения инновации и инновационной экономики как таковой и ее соотношения с гло-

бальным инновационным процессом. Так, проф. *И.Б. Линчук* (Институт экономики РАН) констатировала, что у нас ни в экономических публикациях, ни в нормативных документах не определено, что мы понимаем под инновациями. Инновация — это не просто новшество, отметила выступающая, а продукт интеллектуального труда, который коммерциализируется на рынке. При этом существуют разные виды инноваций, их можно классифицировать как технологические и организационные, базовые и пионерные, имитационные и пр.

Инновация, по мнению проф. *А.Б. Николаева* (МГУ), как коммерческое внедрение новшества является результатом инновационного процесса.

И.Б. Линчук выдвинула тезис, что инновационная экономика является атрибутом хорошо развитой рыночной экономики. Российская экономика находится на переходном этапе, многие элементы рыночной системы еще не созданы, и это, по мнению докладчика, препятствует ее включению в инновационный процесс.

Данный тезис вызвал возражение со стороны ряда выступающих. Так, проф. *Е.Ф. Авдокушин* (МГУ) назвал данное утверждение спорным и привел определение инновационной системы, которое дано в специальном докладе «Организация экономического сотрудничества и развития», посвященном инновационной политике Китая. В соответствии с этим определением инновационная система в современной экономике определяется как целенаправленная комбинация рыночных и нерыночных механизмов, имеющих целью оптимизацию производства, размещение и использование новых знаний для устойчивого роста путем институционализированных процессов в государственном и частном секторах.

Теоретическая проработка исходных позиций в вопросах инновационного развития национальных экономик является основополагающей, эту точку зрения разделило большинство участников круглого стола.

Центральное место в выступлениях участников было отведено анализу современного состояния российской экономики и формированию необходимых условий для ее перехода на инновационный путь развития.

В выступлениях участников прозвучало мнение, что Россия стоит перед историческим выбором перестройки мировой экономики. Профессор *В.М. Кудров* внес конкретные предложения по созданию условий для перехода к инновационной экономике. В их числе:

- создание специального государственного ведомства, которое отвечает за формирование инновационной экономики;
- формирование территориальных кластеров на уровне субъектов федерации (промышленных, научно-технических зон, производственных зон с финансированием на федеральном уровне);
- создание горизонтальных научных сетей, национальных инновационных систем (объединение предприятий по технологическому профилю с участием вузов, научно-технических лабораторий и предприятий по реализации продукции, производимой в этих сетях (взять за основу опыт США)).

Нужна четкая государственная инновационная политика, 90% государственных закупок должно быть ориентировано на новинки. Необходимо решать эти же вопросы в региональном аспекте, создавая инновационные производства вокруг БАМа и в Сибири, формируя новые инновационные бренды.

На пути создания инновационной экономики имеются реальные препятствия, которые кроются прежде всего в реальном состоянии российской экономики и в системе ее функционирования. Большинство докладчиков отметило, что российская экономика «больна» прежде всего воспроизводственными, а вследствие этого и отраслевыми диспропорциями.

В выступлениях докладчиков давалась неоднозначная оценка влиянию глобализации на инновационные процессы внутри национальных экономик. Так, проф. *М.Н. Осьмова* (МГУ) высказала мнение, что глобализация позитивно сказывается на экономическом развитии стран, в качестве примера приводились Индия и Китай. Вовлечение этих стран в глобализационный процесс дало мощный толчок к инновациям и модернизации их экономик.

По мнению проф. *М.В. Кулакова* (МГУ), инновационный продукт является прежде всего глобальным (как правило, синтез разработок ряда стран). В силу высоких издержек на его создание такой продукт предполагает мировой рынок, а не локальный. Для функционирования инновационной экономики необходим выход на рынок инновационных технологий. В этом отношении докладчик поддержал тезис о необходимости участия в международной специализации и кооперации.

В процессе дискуссии участники круглого стола пришли к выводу, что глобальный инновационный процесс является многоуровневым. Несомненно, Россия участвует в глобальном инновационном процессе, но на начальном уровне.

В своем выступлении проф. *И.П. Фаминский* (МГУ) подчеркнул, что в российской экономике преобладают наименее инновационно емкие отрасли — сырьевые и тяжелая химия. Многие важнейшие в инновационном плане отрасли машиностроения разрушены. В этой связи первоочередной является задача восстановления экономического и научно-технического потенциалов страны, на базе которых возможно было бы развивать инновации. Для создания инновационной экономики, с одной стороны, необходима финансовая база для ее развития, с другой — разработка стратегии экономического роста на длительную перспективу. Профессор *И.П. Фаминский* констатировал, что определенный этап развития мировой экономики закончился, по многим видам производств произошло насыщение и их дальнейшего роста не будет, поэтому мировая экономика стоит перед выбором направлений дальнейшего развития.

Обсуждая выход на внешний рынок в аспекте инноваций, выступающие согласились, что единственно возможный путь для России — это участие в специализации и кооперировании в мировом масштабе. Необходимо активно внедряться в мировые производственные цепочки. К сожалению, в этом направлении движения нет.

Участники круглого стола выразили мнение, что отсутствие долгосрочного прогноза развития экономики является существенным препятствием на пути продвижения инноваций. Программа промышленного развития до 2020 г. одобрена, но к ее реализации еще предстоит приступить.

Таким образом, задача инновационного развития является комплексной и решать ее нужно поэтапно. Правильный выбор приоритета национального производственного и научно-технического развития является определяющим в реализации инновационной стратегии.

Значительное место в дискуссии было отведено месту российских компаний в инновационном развитии России, а также роли государственного и частного предпринимательства в инновационном процессе. Выступающие подчеркивали, что в России нет высокотехнологичных компаний, которые могли бы себя позиционировать на рынках высоких технологий. В стране нет лидеров производства, которые бы занимали прочную позицию в отраслях и подотраслях экономики и являлись бы проводниками инновационной техники и инновационных технологий.

В промышленности следует осуществлять жесткий отбор тех объектов, производство которых необходимо сохранять и развивать. В этой связи государство не может ограничиться только вмешательством на микроуровне, нужно эффективное взаимодействие трех уровней — государства, регионов и предприятий.

Сходные проблемы возникают и с малым инновационным бизнесом. Существуют проблемы с венчурным инвестированием в силу неразвитости фондового рынка. Новые государственные корпорации Росатом и Роснано пока не заработали, а самое главное — отсутствует законодательная база для их функционирования, не существует закона об инновациях и о государственном и частном партнерстве. Функции государства состоят не столько в финансовой поддержке экономики, сколько в создании «правил игр» через прямые и косвенные инструменты, и в решении вопросов в сфере законодательства.

Многие выступающие отмечали, что в настоящее время частный капитал в России как крупный, так и мелкий не заинтересованы в ускоренном инновационном развитии. Крупный капитал в силу монопольного положения на сырьевом рынке не испытывает конкурентного давления, мелкий бизнес обслуживает крупный и занимает по отношению к нему подчиненное положение. Профессор *А.К. Шуркалин* (РГУНГ имени И.М. Губкина) заметил, что, несмотря на наличие оригинальных отечественных разработок в области энергосберегающих технологий и других областях, продвижения по их внедрению нет. Необходима борьба с монополистическими тенденциями на государственном уровне. Нужен комплекс мер по решению законодательных вопросов, чтобы заработало частное и государственное партнерство.

Участники круглого стола сосредоточили значительное внимание на финансовых аспектах инновационного развития и на развитии инноваций непосредственно в финансовой сфере (проф. *О.И. Филипенко* (РУДН), проф. *М.В. Кулаков*, (МГУ)).

В своем выступлении О.И. Филипенко выдвинула тезис, что следует вернуться на исходные позиции позитивной и нормативной экономических теорий. Только опираясь на разработанные положения позитивной экономической теории, можно достичь успеха в инновационном развитии.

Непоследовательная экономическая политика государства, как на федеральном, так и региональном уровнях, препятствует нормальному функционированию российского бизнеса в долгосрочной перспективе. Всякая экономическая система является саморазвивающейся, и для того, чтобы система работала как самоорганизующаяся, необходимо создать такие условия, при которых хозяйствующие субъекты, т.е. инноваторы, будут иметь фискальный горизонт минимум три года, а лучше пять лет. Для функционирования экономических агентов нужно, чтобы государство

занималось не распределением денежных ресурсов, а осуществляло стабильную налоговую политику. Государство должно понять, что ломать экономических агентов нельзя, в противном случае они могут уйти через финансовые потоки, и остановить их будет невозможно.

Докладчик отметила, что нельзя рассматривать глобальный финансовый кризис только как кризис ликвидности в отрыве от существующих дисбалансов в российской экономике. Первичность финансового сектора по отношению к реальному сектору экономики в последнее время становится очевидной. Незнание этого явления ставит перед экономистами много вопросов. Следует рассматривать инновации в реальном и финансовом секторах экономики, а также в сфере мотиваций хозяйственной деятельности. По всем этим вопросам необходимо проводить исследования, подчеркнули участники круглого стола.

М.В. Кулаков обратил внимание участников дискуссии, что в последние годы именно финансовая сфера прошла важный период инновационного развития. Рынок деривативов является настоящей инновацией XX в. Бурное развитие финансового рынка было обусловлено возможностью получения огромных доходов инвесторами от вложений в новые финансовые продукты. Современный экономический кризис оказался спровоцированным отрывом финансовой сферы от реальной экономики, что ставит перед разработчиками экономической теории много вопросов.

Ряд дискуссионных проблем относительно перспектив инновационного развития экономики был поставлен в докладе доц. *С.А. Дунаева* (МГУ). По мнению докладчика, факторы, определяющие инновационное развитие, можно разделить на три уровня: макро-, микро-, институциональный.

На макроуровне происходят глубокие изменения в характере международных и валютно-финансовых инструментов. В России это сопровождается тем, что государство не реализует контроль над движением капитала, после 1998 г. российская экономика находится в режиме валютного управления.

На микроуровне реальный сектор экономики является заложником финансового, его доходность несопоставима с доходностью финансового сектора, что сужает базу функционирования первого.

На институциональном уровне над национальными институтами в лице государства стоят международные транснациональные банки, корпорации, мировой финансовый рынок. Таким образом, можно утверждать следующее: современная экономика работает не на потребительскую, а на меновую стоимость, что является парадоксом. Эффективность инновационности определяется тем, что инновации должны быть достоянием всех и не могут определяться только прибыльностью. Докладчик разделяет существующую точку зрения ведущих зарубежных экономистов о том, что борьба за модернизацию экономики — это мирная мировая война, победитель в которой получит контроль над мировыми рынками и ресурсами.

Россия, как констатировали участники круглого стола, вошла в современный экономический кризис не с инновационной экономикой, а с экономикой сырьевого типа. Именно поэтому строить инновационную экономику чрезвычайно сложно. Чтобы продвинуться в вопросе перехода на инновационное развитие, необходимо вывести эту задачу на уровень национального приоритета России.

## Трибуна преподавателя

**А.Л. Бобров**<sup>1</sup>,

докт. экон. наук, профессор экономического ф-та МГУ  
имени М.В. Ломоносова

### СУЩНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье рассмотрены вопросы становления в РФ международных стандартов экологического менеджмента, который понимается как часть общей системы управления, включающей организационную структуру, прогнозирование, планирование, процессы и ресурсы, необходимые для разработки, внедрения, анализа и поддержания экологической политики на предприятии любой формы собственности.

Материал расширяет знания студентов в рамках курсов «Экономика природопользования» (бакалавриат — экономика) и «Управление природопользованием» (бакалавриат — менеджмент).

**Ключевые слова:** экологический менеджмент, экологический аудит, экологическая политика предприятия.

The questions of environmental management standards formation in Russia is discussed in the article. The environmental management is as a part of the general management system, including structure of organization, forecasting, planning, processes and resources, which are necessary for the development, adopting, analysis and supporting of environmental policy on the enterprise of any form of property.

The article expands the knowledge of students on «Environmental economics» (bachelors of economics) and «Environmental management» (bachelors of management).

**Key words:** environmental management, environmental auditing, environmental policy of the enterprise.

Несмотря на финансовый и экологический кризисы, в развитых странах продолжают совершенствоваться системы государственного регулирования интенсивности воздействия на природную среду. При этом в большинстве случаев главным критерием выступает совмещения финансовых интересов товаропроизводителей и экологических интересов населения.

Ужесточившиеся требования учета экологических факторов и ограничений в процессе инноваций, строительства, эксплуатации и ликвидации производств обуславливают активизацию природоохранной деятельности на предприятиях и в организациях. Вместе с тем экономические механизмы в развитых странах таковы, что предприятия-природопользователи стремятся продемонстрировать свою позитивную деятельность в области охраны окружающей среды, управляя воздействием производства продукции или услуг на окружающую среду и контролируя свою деятельность в этой области.

---

<sup>1</sup> Бобров Александр Львович, тел.: + 7 (495) 939-28-82; e-mail: bobrov@econ.msu.ru

Для обеспечения гарантированного уровня природоохранной деятельности, отвечающего международным и национальным требованиям, необходима определенная структурированная система управления охраной окружающей среды. Она должна быть интегрирована в общее административное управление, обеспечивающее конкурентоспособность продукции, финансовую стабильность и достижение других целей экономического благополучия предприятий в реальных экономических условиях конкретной страны.

Эти обстоятельства, особенно с учетом развития мирохозяйственных связей, обусловили необходимость распространения общих критериев и нормативных процедур для оценки систем управления охраной окружающей среды и их соответствия экологическим требованиям. Такие критерии и процедуры закреплены в стандартах ISO-14000, разработанных Международной организацией по стандартизации в соответствии с требованиями ООН для охраны окружающей среды.

Стандарты ISO-14000 представляют собой нормативную базу для проведения экологической сертификации производств и экологического аудита. Они направлены на обеспечение предприятий и организаций такими элементами эффективной системы управления, которые могут применяться и к административному управлению для оказания помощи в достижении экономических целей с учетом требований охраны окружающей среды.

Совокупность этих стандартов включает несколько блоков: системы управления, проверки окружающей среды (аудит); оценка показателей окружающей среды; оценка жизненного цикла.

Стандарт ISO-14001 выделяет те требования, которые могут быть объективно проверены при сертификации (регистрации) и (или) декларации заявителя. Он основан на тех же принципах системы управления, что и стандарты ISO-9000, относящиеся к управлению качеством. Поэтому организации могут использовать системы качества в соответствии со стандартами ISO-9000 как основу для своей системы управления окружающей средой. В то же время необходимо отметить, что имеются различия в заинтересованности сторон: если системы управления качеством рассматривают нужды потребителя, то системы управления окружающей средой предназначены для широкого круга заинтересованных сторон и вызваны необходимостью обеспечить защиту экологических интересов общества в целом.

Переход на рыночные отношения в экономике России, интеграция нашей страны в мировое хозяйство определяют актуальность внедрения стандартов ISO-14000 в отечественную практику. Это нужно для решения вопросов эффективного функционирования предприятий, включая экологическую сертификацию, экологический аудит, экологическое страхование, экологическую экспертизу.

Отечественные предприятия, начавшие работу по реализации природоохранных мероприятий на основе стандартов ИСО серии 14000, прежде всего ГОСТ Р ИСО 14001-98 и 14004-98, обеспечивают себе базу для получения сертификата на систему управления охраной окружающей среды. Отсутствие такого сертификата существенно осложняет проведение экологической проверки, предшествующей получению инвестиций, кредитов и экологическому страхованию.

Общие требования к системе экологического менеджмента основаны на концепции, предусматривающей периодическое проведение организацией анализа и оценки системы управления охраной окружающей среды. Результатом совершенствования системы должно быть улучшение экологических показателей, для чего предлагается модель управления из пяти элементов: экологическая политика, планирование, внедрение и функционирование, проведение проверок и корректирующих действий, анализ со стороны руководства. Таким образом, необходимо соблюдение требований к системе управления, основанной на динамичном и цикличном процессе «план — внедрение — проверка — анализ».

Реализация указанной модели позволяет организации решать следующие задачи: выявлять экологические аспекты с учетом прошлой, текущей или планируемой деятельности организации, идентифицировать нормативно-правовые требования, устанавливать экологическую политику и разрабатывать структуры и программы ее внедрения, адаптировать системы к изменяющимся обстоятельствам.

Первостепенное значение для внедрения всех элементов процесса совершенствования системы управления окружающей средой имеет определение экологической политики организации.

Экологическая политика направляет и стимулирует внедрение и совершенствование системы управления окружающей средой в целях улучшения ее функционирования и обеспечения возможности оптимизации показателей состояния окружающей среды.

Разработка и соответствующий пересмотр экологической политики должны осуществляться на самом высшем уровне руководства.

Высшее руководство, определяя экологическую политику организации, должно обеспечивать ее соответствие масштабу и характеру воздействия на окружающую среду деятельности организации, ее продукции или услуг; выполнение законодательных и нормативных актов в области охраны окружающей среды; создание специальной структуры для определения целевых и плановых экологических показателей, а также обязательное документирование экологической политики и ее доступность для персонала и для общественности.

Планирование системы управления окружающей средой является важнейшим условием ее успешного функционирования.

В нашей стране каждое крупное предприятие, оказывающее вредное воздействие на природную среду, осуществляет разработку экологических программ и планирует их реализацию исходя из своих финансовых возможностей, а также проходит процедуры их одобрения государственными природоохранными органами. Поэтому внедрение процедур планирования системы управления окружающей средой предполагает адаптацию существующей практики планирования охраны окружающей среды на предприятиях к требованиям стандартов ИСО серии 14000. В соответствии с этими требованиями планирование должно включать определение экологических аспектов своей деятельности, установление соответствия деятельности организации законодательным и другим требованиям в области охраны окружающей среды, формирование целевых и плановых экологических показателей организации, разработку программ управления окружающей средой.

Процесс определения экологических аспектов должен охватывать различные условия их изменения, включая обычные условия производства, условия производства при осуществлении ремонта, пуска или наладки, а также потенциальные условия несчастных случаев и аварийных ситуаций.

По требованиям ГОСТ Р ИСО 14001-98 организация должна устанавливать и поддерживать в рабочем состоянии процедуру идентификации законодательных и других требований, которые непосредственно применимы к экологическим аспектам и деятельности организации.

В качестве самостоятельного направления планирования систем экологического менеджмента в положениях ГОСТ Р ИСО 14001-98 выделено формирование целевых и плановых экологических показателей. Организация должна устанавливать и поддерживать в рабочем состоянии документально оформленные целевые и плановые экологические показатели по всем своим подразделениям и на каждом уровне в рамках организации. При определении и анализе целевых показателей организации следует учитывать законодательные требования, важнейшие экологические аспекты деятельности, технологию, финансы, свои производственные и деловые условия, намерения заинтересованных партнеров.

Для достижения целевых и плановых экологических показателей организации необходимо разрабатывать, внедрять и поддерживать в рабочем состоянии программу управления охраной окружающей среды. В программу должно быть включено определение ответственности за достижение целевых и плановых экологических показателей по всем подразделениям, установлены средства и сроки их достижения.

Программу следует составлять с учетом возможных изменений в развитии производства. Если планируются новые проекты, виды деятельности, продукция или услуги, то в программу следует внести изменения.

В отечественной практике программы предприятий по охране окружающей среды разрабатываются, как правило, на длительный период. Характер и сроки программных целей оказывают влияние на взаимоотношения предприятия с уполномоченными природоохранными органами (в частности, позволяют применять временно согласованные нормативы воздействия на природную среду, превышающие предельно допустимые сбросы и выбросы), а также на формирование региональных экологических приоритетов. С другой стороны, разработка и реализация программ охраны окружающей среды на предприятии должны осуществляться в соответствии с приоритетами, утвержденными на национальном и региональном уровнях. В этом случае возможно привлечение дополнительных финансовых средств для локальных программ управления окружающей средой на предприятии.

Важным условием успешного внедрения системы экологического менеджмента является рационализация структуры предприятия с четким определением полномочий, ответственности и распределением обязанностей. В соответствии с ГОСТ Р ИСО 14001-98 ответственность и полномочия персонала должны быть документально оформлены и должен быть обеспечен обмен информацией на всех уровнях предприятия.

Предприятию необходимо учитывать отношение сторонних организаций к своей деятельности, воздействующей на окружающую среду, и быстро реагировать на их сигналы.

Связи с государственными органами экологического контроля могут быть установлены с помощью соглашений, на основании которых предприятия сами сформируют экологические нормативы, обеспечивающие приемлемый уровень качества окружающей среды и отвечающие интересам территорий и производителей. В нашей стране развитие благоприятных отношений предприятий-природопользователей с государственными органами экологического контроля невозможно без предоставления информации об интенсивности фактического воздействия на окружающую среду и заключения специальных договоров или оформления лицензий на сбросы (выбросы) загрязнений в окружающую среду с учетом фактического состояния природоохранной деятельности.

Принципиальное значение для управления операциями имеет учет потоков продукции и услуг, поступающих на предприятие от поставщиков. Необходимо учитывать их соответствие требованиям системы управления окружающей средой и иметь документацию по их использованию, где должны быть отражены расходы на возможный вывоз отходов. Об этих требованиях нужно проинформировать поставщиков и подрядчиков.

При внедрении системы экологического менеджмента в части управления операциями практический интерес может представить опыт экологической паспортизации предприятий в отечественной промышленности, методической основой проведения которой является ГОСТ «Экологический паспорт промышленного предприятия. Основные положения».

Экологический паспорт предприятия ориентирован на оценку экологичности производства с точки зрения рационального использования природных ресурсов и выброса загрязняющих веществ на единицу продукции. Кроме того, он должен содержать (наряду с общими сведениями о предприятии и краткой природно-климатической характеристикой района его расположения) описание технологии производства и сведения о продукции, балансовую схему материальных потоков, характеристику материальных и энергоресурсов, данные об отходах, выбросах в атмосферу, водопотреблении и водоотведении, сведения о транспорте предприятия. Однако на практике при разработке экологических паспортов не удавалось в полной мере задействовать баланс материальных потоков, когда масса используемого сырья плюс масса природных ресурсов должна быть равна массе товарной продукции плюс масса отходов.

Неотъемлемой частью системы экологического менеджмента является управление экологическими рисками. Риск возникновения чрезвычайных ситуаций обуславливается существованием источников потенциальной опасности, действием факторов риска (веществ, энергии) от этих источников, наличием определенного уровня факторов риска (когда известны пороговые величины), а также временем воздействия (экспозицией) на людей и окружающую среду.

Понятие риска подразумевает возможность опасной ситуации (аварии и ее последствий), но не саму ситуацию. Однако управление в чрезвычайных ситуациях предполагает как предотвращение, или уменьшение вероятности таких ситуаций, так и непосредственные действия в условиях экстремальной ситуации. Поэтому в соответствии с ГОСТ Р ИСО 14001-98 организация должна устанавливать и поддерживать в рабочем состоянии, анализировать и пересматривать процедуры идентификации возможно-

сти возникновения аварийных ситуаций и реагирования на них, а также предотвращения и ослабления воздействий на окружающую среду. Для каждого вида потенциальных ситуаций с повышенным риском необходимо иметь конкретный план действий, основанный на анализе всех возможных случаев. Для этого следует использовать информацию о проверке продукции на «входе—выходе», так как необходимо знать, какие материалы были использованы для производственного процесса, насколько они токсичны для человека, какой является конечная продукция.

При высоких показателях риска следует разработать систему мероприятий, которые уже опробованы в условиях аварийной ситуации. К основным действиям в поставарийной ситуации относятся: оказание первой медицинской помощи и оповещение противопожарной службы, специальных войск по химической защите или защите от радиоактивного облучения и т.д., в случаях загрязнения водных ресурсов, являющихся источником водоснабжения, оповещение о несчастном случае соответствующих служб ЖКХ.

Действенность системы экологического менеджмента определяется ее эффективным контролем за соответствием деятельности организации экологическим требованиям и возможностью своевременно провести корректирующие действия при выявлении несоответствий. В противном случае система управления окружающей средой оказывается неэффективной.

Проведение проверок и корректирующие действия в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 14001-98 должны включать мониторинг и изменения, выявление несоответствий системы, регистрацию данных и собственно аудит системы управления окружающей средой.

Под экологическим мониторингом понимают совокупность регулярных наблюдений в пространстве и во времени за определенными компонентами биосферы для оценки и прогнозирования параметров окружающей среды, определения степени антропогенного воздействия на окружающую среду, выявления факторов и источников воздействия. Экологический мониторинг имеет несколько уровней: глобальный, национальный, региональный, локальный (на уровне предприятия). Наиболее детально параметры окружающей природной среды могут быть определены на локальном уровне, где целью мониторинга является обеспечение стратегии, которая не выводит уровень определенных антропогенных воздействий за допустимый диапазон.

В соответствии с ГОСТ Р ИСО 14001-98 организации следует документировать процедуры мониторинга и измерения основных характеристик своих операций и видов деятельности, которые оказывают существенное воздействие на окружающую среду. Документация должна содержать данные для оценки взаимодействия с окружающей средой, управления операциями и проверки на соответствие систем целевым и плановым экологическим показателям.

Помимо осуществления мониторинга, организация устанавливает, поддерживает в рабочем состоянии и периодически проводит документированную процедуру оценки соответствия своей деятельности законодательным и нормативным требованиям по охране окружающей среды. В случае выявления несоответствий нормативно-правовым актам по охране окружающей среды необходимо проведение корректирующих и

предупреждающих действий. ГОСТ Р ИСО 14001-98 требует от организаций разрабатывать и поддерживать в рабочем состоянии процедуры, устанавливающие ответственность и полномочия по выявлению и изучению несоответствий, а также по инициированию и совершению корректирующих и предупреждающих действий.

При устранении последствий отклонения необходимо различать устранение дефектов (погрешностей) и корректирующие действия. Корректирующие действия предпринимаются сразу после обнаружения проблем, ведущих к нежелательным воздействиям на окружающую среду, и призваны блокировать или исключить нежелательные факторы. Предупреждающие действия применяются исходя из предположения о возможности возникновения проблемной ситуации.

Результаты экологического мониторинга и все изменения, зарегистрированные после выполнения корректирующих и предупреждающих действий, должны быть учтены и внесены в документацию предприятия. В соответствии с ГОСТ Р ИСО 14001-98 организации необходимо устанавливать и поддерживать в рабочем состоянии процедуры идентификации, ведения и размещения зарегистрированных данных по охране окружающей среды (включая записи о результатах мониторинга), проведенных анализов и проверок. Записи о состоянии окружающей среды должны быть четкими, легко идентифицируемыми по соответствующим видам деятельности, продукции или услуг, надежно защищены от повреждений, износа или утери. Сроки их хранения должны быть зафиксированы.

Данные регистрации по охране окружающей среды необходимы для решения внутренних задач организации и для выполнения требований государственного учета и контроля. Во всех развитых странах законодательно установлены формы отчетности и меры наказания за отказ от предоставления информации или за предоставление ее в искаженном виде.

Особое место в экологическом менеджменте занимает аудит систем управления окружающей средой. ГОСТ Р ИСО 14001-98 указывает, что организация должна устанавливать и поддерживать в рабочем состоянии программу и процедуры периодических аудитов системы управления окружающей средой для определения соответствия системы запланированным мероприятиям, для контроля уровня реализации, для поддержания системы в рабочем состоянии, а также для представления руководству информации о результатах проверки. Программа аудита должна основываться на анализе значимости проверяемой деятельности организации для окружающей среды и результатах предыдущих аудитов. Для полноты процедуры проверки в программу аудита нужно включать область распространения проверки, периодичность и методологию его проведения, требования к проведению аудитов и регистрацию результатов.

Результатом анализа может быть преобразование экологической политики, целевых и плановых экологических показателей организации вследствие изменившихся обстоятельств и обязательств по улучшению системы управления окружающей средой.

Таким образом, реализация требований и принципов экологического менеджмента может дать существенное улучшение показателей состояния окружающей среды.

## **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, несет 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, Ленинские горы, МГУ, 3-й корп. ГФ, факультет экономики, ауд. 326; тел.: +7 (495) 939-28-82.*

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте экономического факультета МГУ и на сайте НИВЦ МГУ в составе университетской информационной системы «РОССИЯ» электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник МГУ. Серия 6. Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к университетской информационной 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.**

## **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 З.С. Кондрашова**

**Корректор В.В. Конкина**

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 08.09.2009. Подписано в печать 23.11.2009.  
Формат 60×90 1/16. Бумага офс. № 1. Гарнитура Таймс.  
Офсетная печать. Усл. печ. л. 7,5. Усл. кр.-отг. 6,75.  
Уч.-изд. л. 7,0. Тираж 900 экз. Заказ № . Изд. № 8745.

---

Ордена «Знак Почета» Издательство Московского университета.  
125009, Москва, ул. Б. Никитская, 5/7.  
Тел.: 697-31-28.  
Типография ордена «Знак Почета» Издательства МГУ.  
119992, Москва, Ленинские горы.

**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. 2009. № 5. 1—120.