

Частный сектор и снижение бедности

Система стипендий и стажировок, консультаций и программ, направленных на развитие частного сектора в условиях переходной экономики, зачастую отражает точку зрения, которую можно сформулировать примерно так – «если лошадь получает достаточно овса, то, в конечном счете, кое-что перепадет и воробьям». Очень редко в центре внимания оказывается проблема развития частного предпринимательства в контексте обеспечения экономического роста в интересах бедных слоев населения. Это весьма прискорбно, поскольку, несмотря на многочисленные успехи приватизации в странах бывшего Советского Союза, Западных Балкан и государствах, недавно вступивших в ЕС, многие вопросы, касающиеся взаимосвязи между развитием частного сектора и снижением бедности в этих регионах, остаются нерешенными. В большинстве упомянутых стран соотношение между количеством работающих частных компаний и общей численностью населения остается весьма незначительным по сравнению с уровнем ОЭСР. В частном секторе стран Западно-Балканского региона и бывшего Советского Союза преобладают микропредприятия, работающие на основе натурального хозяйства и преимущественно неофициально. Сильные средние и крупные компании, усвоившие современные принципы корпоративного управления и социальной ответственности, встречаются довольно редко.

Особую важность эти вопросы представляют для агентств развития, у которых все более приоритетной задачей становится усиление ориентации экономического роста на преодоление бедности посредством содействия развитию рыночных механизмов, наилучшим образом отвечающих потребностям бедных слоев населения. Этот выпуск бюллетеня «Переходный период: проблемы развития» посвящен обзору нынешнего состояния частного сектора в регионе. Кроме того, авторы размышляют над тем, как агентства развития могут способствовать усилению его ориентации на борьбу с бедностью в пяти крупных областях: (1) микрофинансирование; (2) финансовые инструменты контрициклической политики; (3) корпоративная социальная ответственность (КСО); (4) неформальные практики; и (5) развитие связей между частным, государственным и неправительственным секторами.

Открывает номер полемика Милфорда Бейтмана с Гжегожем Галусеком по проблеме эффективности микрофинансирования в посткоммунистический период. За этой дискуссией следует статья Тома Торогуда,

где излагаются результаты его исследования, посвященного деятельности гарантийных фондов в Сербии и показывающего ряд преимуществ и недостатков микрофинансирования на практике. Далее Юлия Коростелева представляет микрофинансовый анализ облигаций, индексированных по отношению к ВВП, который показывает, что увеличение объема продаж этих финансовых инструментов частным лицам могло бы привести к снижению риска возникновения валютных кризисов, особенно болезненно сказывающихся на бедных слоях населения стран с переходной экономикой.

Некоторые наблюдатели высказывают предположения, что трудности переходного периода приводят к возрождению роли государственной собственности и контроля над экономикой в России и ряде других стран СНГ. Однако Дэвид Вудрафф объясняет, что эта тенденция в российской экономике обусловлена не столько политикой ренационализации, сколько коммерческими амбициями парагосударственных компаний. В исследовании Алены Леденева и Евгения Новорожжина, посвященном неформальной деловой активности в России, а также анализе системы «Единого окна» в Украине, представленном Вячеславом Топоровым, показано, как жесткое государственное регулирование и проблемы с арендой продолжают сдерживать развитие частного сектора. Эту же тему продолжает и статья Джеффри Прюитта, в которой он анализирует состояние социальных предприятий в регионе, особо отмечая существующие препятствия на пути социального предпринимательства, обусловленные непродуманным законодательством. Однако исследование пост-коммунистической земельной приватизации, проведенное Джессикой Аллина-Писано, указывает на то, что перспективы снижения бедности в сельских районах могут в большей степени зависеть от объема субсидий фермерам, чем от выработки «правильной» политики в области земельной реформы. Завершает номер материал Питера Серени, посвященный перспективам развития корпоративной социальной ответственности (КСО) в регионе, которая пока что проявляется в минимальной степени.

В целом материалы, представленные в номере свидетельствуют о том, что такие «комплексные» реформы, как поддержка малого и среднего бизнеса, коммерчески ориентированное микрофинансирование и либерализация делового климата, зачастую проводятся без должного внимания к местным условиям, глобальному контексту и последствиям посткоммунистического наследия. Однако они также указывают на то, что во многих областях организации содействия развитию посредством стимулирования рынка могут укрепить возможность частного сектора в области снижения уровня бедности.

Джеймс Хьюз и Бен Слэй

Коммерческое микрофинансирование в Юго-Восточной Европе подрывает устойчивое развитие

«Коммерческое» микрофинансирование: слишком много или слишком мало?

Гарантийные фонды и создание рабочих мест в Сербии

Облигации, индексированные к ВВП и другие контрициклические финансовые инструменты: перспективы для стран с переходной экономикой

Экспансия государственной собственности в России: повод для беспокойства?

Неформальные практики в российском частном секторе

Система «Единого окна»: работают ли реформы в Украине?

На пути к «четвертому сектору»?

Социальные предприятия как новое гибридное средство повышения занятости

Подходы к приватизации сельского хозяйства в Центральной и Восточной Европе и СНГ

Корпоративная социальная ответственность и бизнес пост-коммунистического периода: от государственного патернализма к просвещенному эгоизму?

Милфорд Бейтман

2

Гжегож Галусек

4

Том Торогуд

7

Юлия Коростелева

9

Дэвид М. Вудрафф

11

Алена Леденева и Евгений Новорожжин

13

Вячеслав Топоров

15

Джеффри Д. Прюитт

17

Джессика Аллина-Писано

19

Питер Серени

22

Введение в полемику о микрофинансировании

В 2006 г. Мухаммад Юнус (Muhammad Yunus) и основанный им финансовый институт под названием Грамин-банк получил Нобелевскую премию мира за новаторскую работу в сфере микрокредитования бедных. В своей ответной речи на торжественной церемонии награждения д-р Юнус поделился наблюдением, которое представляется очень удачным введением в нашу дискуссию о достоинствах и недостатках микрофинансирования:

Бедность возникает, поскольку мы строим свою теоретическую базу на посылах, недооценивающих потенциал человека, конструируем слишком узкие концепции (например, концепцию бизнеса, кредитоспособности, предпринимательства, занятости) или создаем институты, которые так и остаются недоделанными (например, финансовые институты, не принимающие во внимание бедных). Бедность порождает неправильные решения на концептуальном уровне, о вовсе не недостаток способностей у людей.

Мухаммад Юнус, Осло, 10 декабря 2006 г.

Коммерческое микрофинансирование в Юго-Восточной Европе подрывает устойчивое развитие

Милфорд Бейтман

Последним витком рекламной шумихи в СМИ вокруг микрофинансирования стало вручение Нобелевской премии мира бангладешскому Грамин-банку и д-ру Мохаммеду Юнусу в октябре 2006 г. Хорошо известно, что модель Грамин-банка была разработана международным сообществом в 1980-х гг. и затем стала постепенно использоваться в развивающихся странах для решения проблем бедности и отставания в развитии. Доминирующее влияние, которое этот неолиберальный проект приобрел в начале 1990-х гг., впоследствии привело к решительной коммерциализации исходной концепции Грамин-банка, что породило ныне преобладающую коммерческую модель микрофинансирования «новой волны», во главе которой находятся институты микрофинансирования, задуманные как независимые коммерчески ориентированные организации, действующие на основе самоокупаемости. Утверждается, что эти коммерческие институты «новой волны» не нуждаются в постоянной международной и правительственной поддержке, но в то же время продолжают выдавать микрокредиты многим малоимущим людям и сообществам.

Мираж коммерческого микрофинансирования

Модель коммерческого микрофинансирования «новой волны» пришла в Юго-Восточную Европу в начале 1990-х и сейчас многие считают ее одним из наиболее успешных донорских проектов в регионе. Предполагаемый положительный эффект от нового микрофинансового сектора в Боснии и Герцеговине настолько велик, что ее опыт зачастую называют примером «лучшей

практики», и ему рекомендуется следовать всем развивающимся странам и государствам с переходной экономикой, особенно тем, которые преодолевают последствия конфликтов.

Однако многие из так называемых преимуществ модели коммерческого микрофинансирования в Юго-Восточной Европе, а, следовательно, и во многих других странах, — ничто иное, как мираж. Существует очень незначительное число свидетельств в пользу того, что коммерческое микрофинансирование способствует устойчивому экономическому и социальному развитию, если не считать преимущественно временный эффект в случае нескольких успешных, широко разрекламированных микропредприятий. В действительности появляется намного больше данных, свидетельствующих о том, что коммерческое микрофинансирование, вполне возможно, подорвало, если фактически не уничтожило, перспективы для устойчивого социально-экономического развития в регионе.

Почти все микропредприятия, получающие поддержку в виде микрофинансирования, в конечном счете, оказываются в неформальном секторе. И принципиально неверно полагать, что неформальный сектор имеет неограниченные способности к эластичному расширению и поглощению все новых микропредприятий. Вновь возникающие неформальные микропредприятия не столько увеличивают общий объем деловой активности, сколько способствуют ее перераспределению между новыми и уже существующими участниками рынка. Следствием глобализации является неограниченное предложение рабочей силы и резкое сокращение возможностей трудоустройства в формальном секторе (особенно государственном). Совместное действие этих двух факторов привело к тому, что практически повсеместно экономика оказалась «насыщена» неформальными микропредприятиями. В отчете ООН за 2003 г. под названием "Проблема трущоб" отмечалось¹, что эта тенденция к «насыщению» привела к значительному снижению доходов и зарплат во многих развивающихся странах, ставших пленниками стремительно растущих городских трущоб. Существует мало свидетельств в пользу идеи Эрнандо де Сото, считающего, что постоянно расширяющийся неформальный сектор может служить решающим фактором устойчивого экономического роста и развития.

«Насыщение» все больше становится нормой для Юго-Восточной Европы. Многие секторы испытывают растущее давление со стороны новых участников рынка, предпринимающих отчаянные попытки выжить в условиях не меняющегося уровня спроса. Наглядными примерами могут служить розничный сектор, приграничная торговля, несложные услуги, кафе и местный транспорт (например, такси). Одним из отражений тенденции к «насыщению» является высокий процент прекращения деятельности микропредприятий, характерный практически для всех стран региона. Например, проведенная в 2005 г. Всемирным банком оценка своей программы микрофинансирования под названием «Проект местных инициатив» (ПМИ) показала, что 30% микропредприятий, фигурировавших в обзоре 2002 г., просуществовали всего два года². При помощи анализа данных панельного исследования домохозяйств в 2001-2004 гг. специалисты Всемирного банка выявили, что примерно половина предпринимателей, открывших новое микропредприятие в 2002 и 2003 гг., закрыли его в течение года³.

Институты коммерческого микрофинансирования в Юго-Восточной Европе очень охотно поддерживали микропредприятия, работающие с эффективностью ниже минимального уровня и, следовательно, имеющие мало реальных шансов на долгое существование. В отчаянной попытке выжить большинство владельцев этих микропредприятий вынуждены прибегать к гиперэксплуатации своего труда – довольствоваться низкими доходами, работать сверхурочно и т.д. – а другие, как уже отмечалось выше, попросту закрываются. И все же многие институты микрофинансирования готовы предоставлять средства, поскольку, в конечном счете, нежизнеспособным микропредприятиям зачастую удается выплатить кредит в

установленные сроки. Эти институты микрофинансирования больше озабочены своим собственным выживанием, даже если оно достигается за счет создания предпринимательских структур без будущего, т.е. попросту «карточных домиков». Примеры такого подхода можно найти в Хорватии, где, благодаря микрофинансовой поддержке, было создано большое число явно нежизнеспособных молочных «микроферм», многим из которых удалось выжить только за счет субсидий хорватского правительства, выделяемых фермам, имеющим трех или более коров.

Коммерческое микрофинансирование также «заглушило» потенциально жизнеспособные микропредприятия, стремящиеся внедрять относительно передовые технологии, новаторский опыт и различные производственные инновации. В начале 1990-х гг. страны Юго-Восточной Европы обладали значительным потенциалом в сфере технологий, а также хорошей квалификацией и знаниями, которые могли бы служить основой для развития высокотехнологичных малых и микропредприятий. Многие потенциальные микропредприниматели приходили в бизнес из наиболее передовых секторов и компаний с идеями создания жизнеспособных микропредприятий. Однако многие из этих потенциальных микропредпринимателей просто не укладывались в рамки стандартной модели коммерческого микрофинансирования бизнеса – высокие проценты и малый срок кредита – и чаще всего оставляли свои идеи. Вместо этого потенциальные предприниматели были вынуждены создавать более простое дело, например, заниматься розничной торговлей. Таким образом, коммерческое микрофинансирование способствовало «деиндустриализации», ставшей характерной чертой экономического развития региона. Это можно считать колоссальной утратой перспектив для региона, который некогда гордился своим высоким технологическим потенциалом.

Микрофинансирования и местное развитие совсем не обязательно должны идти рука об руку

Проблема связей между предприятиями сейчас считается решающим фактором, который, в конечном счете, определяет устойчивость и прогресс местной экономики. Когда многие предприятия вовлечены в деятельность, опирающуюся на технологии, инновации, передовой опыт, координацию и планирование, эффективное управление и т.п., местная экономика может постепенно двигаться вперед и достигать устойчивого процветания. Но подобная благоприятная динамика не может возникнуть, если в местной экономике преобладают микропредприятия, у которых практически отсутствует потребность, способность или желание сотрудничать. Хотя коммерческое микрофинансирование безусловно породило значительное число новых микропредприятий, подавляющее большинство этих компаний не в состоянии создать способствующие повышению эффективности горизонтальные (протоиндустриальные районы) и вертикальные (субконтракт) связи, имеющие решающее значение для устойчивого развития.

Многие из первых микропредприятий в Юго-Восточной Европе по возможности всегда предпочитали заниматься простыми челночными торговыми операциями, поскольку



При наличии еще двух коров эта микроферма могла бы рассчитывать на государственные субсидии.

данный сектор является оплотом микрофинансовых операций во всем мире. Однако последующее появление на этом рынке множества микропредприятий способствовало резкому увеличению объема импортных товаров (зачастую субсидированных ЕС), которые стали поступать в Юго-Восточную Европу после 1990 г., а в Боснию и Герцеговину - в конце 1995 г., после заключения мирного договора. После 1999 г. в Косово ПроКредит-банк, основная организация, занимающаяся микрофинансированием, очень активно участвовал в поддержке торговых микропредприятий и быстро превратился в самый прибыльный микрофинансовый банк в Европе⁴. Однако, сначала монополизировав, а затем, вложив как международные донорские средства, так и местные накопления опять же исключительно в простые торговые микропредприятия, банк создал в высшей степени неподходящую основу для устойчивого роста и развития.

И, наконец, быстрый подъем коммерческого микрофинансирования способствовал резкому снижению социального капитала до такого уровня, какой не наблюдался с 1990 г. Превращение индивидуального выживания в функцию частного предпринимательского успеха может подрывать такие важные ценности, как солидарность, общий опыт и доверие, которые нередко существуют у бедных сообществ. Пусть кому-то это покажется трюизмом, но превращение дела развития сообществ и поддержки экономической активности в коммерческую операцию – именно таков рабочий принцип коммерческого микрофинансирования – также может разрушить местную солидарность, межличностную коммуникацию, способность к добровольной общественной деятельности, доверительные отношения и доброжелательность. Сама по себе деятельность в неформальном секторе ассоциируется с уменьшением социального капитала. Не в последнюю очередь это объясняется тем, что большинство неформальных микропредприятий не нуждаются в развитии основанных на доверии связей с правительством и другими предприятиями, которые, как правило, лежат в основе законных деловых операций и деловой этики.

Коммерческое микрофинансирование – «вмешательство, препятствующее развитию»?

Пока еще не доказано, что коммерческое микрофинансирование способствует устойчивому экономическому и социальному

развитию или стабильному снижению бедности в Юго-Восточной Европе. Вместо этого микрофинансирование разрушает большинство механизмов, способствующих местному социально-экономическому развитию. Оно расплывает кумулятивные и скоординированные инвестиции, уводит в сторону от развития серьезной масштабной экономики, технологического новаторства, социального капитала и внедрения передового технического опыта и знаний. Поэтому к коммерческому микрофинансированию вполне применимо такое выражение бывшего экономиста Всемирного банка Дэвида Эллермана, как «вмешательство, препятствующее развитию». Такое вмешательство, подобно плохому лекарству, вызывает небольшое облегчение (быстрое повышение доходов у немногочисленных счастливых), но в долговременной перспективе подрывает возможность устойчивого выздоровления и в итоге приводит к смерти (утрате шансов на устойчивое социальное и экономическое развитие). В свете перечисленных обстоятельств, нынешние усилия американского саммита по микрокредитованию, а также решимость растущего числа коммерческих банков и ряда известных благотворительных фондов эффективно внедрять микрофинансирование в странах с развивающейся и переходной экономикой могут вызывать лишь серьезную озабоченность.

Милфорд Бейтман (Milford Bateman) - независимый консультант и приглашенный профессор экономики в Университете г. Пула, Хорватия. Он регулярно выступает в роли консультанта ПРООН по проблемам снижения бедности и местного экономического развития в Юго-Восточной Европе и других регионах. Последнюю работу д-ра Бейтмана по микрофинансированию можно найти в книге под редакцией Томаса Дихтера (Thomas Dichter) и Малколма Харпера (Malcolm Harper) «Что происходит с микрофинансированием?» (*What's Wrong with Microfinance?*), которая выйдет в издательстве «Практикал Экшн» (Practical Action Publishers) в июле 2007 г.

1 Программа ООН по человеческим поселениям (2003). *Проблема трущоб*. London and Sterling, VA: UN-Habitat and Earthscan.

2 Dunn, E. (2005). "Impact of Microcredit on Clients in Bosnia and Herzegovina" («Влияние микрокредитов на клиентов в Боснии и Герцеговине»), Washington DC: Impact LLC.

3 Kunt, A. D., Klapper L. and Panos G. A. (2007). "The Origins of Self-Employment" («Истоки самозанятости»), Development Research Group, Washington DC: World Bank.

4 См. журнал «Экономист» (*The Economist*) от 14 сентября 2002 г.

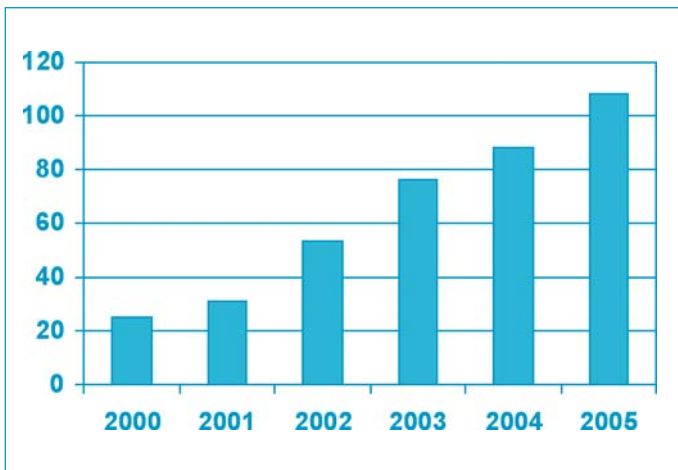
«Коммерческое» микрофинансирование: слишком много или слишком мало?

Гжегож Галусек

В 1990-х гг. по всей Восточной Европы были созданы многочисленные институты микрофинансирования (ИМФ),

призванные способствовать развитию микропредприятий и бороться с быстро растущей бедностью. К концу 2005 г. эти ИМФ обслуживали свыше 4 миллионов активных клиентов, преимущественно малообеспеченные семьи и микропредприятия, которые бы в противном случае не имели доступа к финансовым услугам. На сегодняшний день большинство ИМФ можно считать успешными, поскольку они перестали опираться на донорское финансирование для поддержания своей жизнеспособности, обслуживают клиентов, имеющих низкий уровень доходов, и постепенно интегрируются в формальный финансовый сектор. Как показано на рис. 1, особенно быстрый рос ИМФ отмечается, начиная с 2000 г.

Рисунок 1: Численность стабильных¹ неправительственных ИМФ в Восточной Европе и СНГ



Источник: Ежегодный обзор Центра по микрофинансированию в Центральной и Восточной Европе, и новых независимых государствах. Центр микрофинансирования, Варшава.

Микрофинансирование в Восточной Европе и СНГ

Хотя переходный период открыл новые возможности для многих людей с предпринимательской жилкой, остальная часть населения испытала существенное снижение уровня жизни. В 1990-х гг. резкое повышение уровня бедности отмечалось в большинстве стран, с которыми работает Региональное бюро ПРООН по странам Европы и СНГ (РБЕС). Главной причиной такого явления послужила безработица, вызванная реструктуризацией предприятий и слабым экономическим ростом. До наступления переходного периода многие «новые бедные» имели стабильную работу, хорошее образование и профессиональную квалификацию, но не обладали достаточными деловыми навыками. Поэтому индивидуальная трудовая деятельность, работа в семье или создание своей небольшой частной компании превратились в важные средства выживания для людей, которым грозило увольнение с неэффективных государственных фабрик и заводов или утрата работы в результате реструктуризации предприятий или сокращения бюджетных ассигнований.

В странах с рыночной экономикой развитие частного сектора непременно опирается на надежную и хорошо развитую финансовую систему. Но в условиях переходного периода 1990-х гг. нестабильность и структурная перестройка финансового сектора зачастую препятствовала финансированию роста малых и средних предприятий (МСП), а кредитования микропредприятий фактически не существовало. Поэтому микрофинансирование появилось не только как инструмент снижения бедности, но и для устранения дефицита спроса на финансовые услуги.

Как организовано микрофинансирование в Восточной Европе и СНГ?

По сравнению с другими регионами, организация системы микрофинансирования в Восточной Европе и СНГ отличается некоторым разнообразием и включает в себя четыре различные модели:

- **Банки микрофинансирования с «зеленого поля».** Они появились в конце 1990-х гг. как вариант ухода от традиционных моделей ИМФ, делавших упор на создании небанковской организации, занимающейся исключительно кредитованием, и преобразования их в более сложную юридическую структуру (нередко банк). Подобные преобразования зачастую необходимы для получения доступа к инвестиционному финансированию для поддержки роста ИМФ или диверсификации его услуг. Как полноценные банки (с банковской лицензией) они могут предлагать широкий спектр финансовых продуктов. На сегодняшний день в Восточной Европе и СНГ, преимущественно на Балканах, работают 17 таких банков. Следует отметить, что у них отмечается быстрый рост кредитного портфеля и клиентской базы. Как показывают данные, приведенные в Таблице 1, в конце 2005 г. средний банк микрофинансирования обслуживал более 36 тысяч клиентов.
- **Уполномоченные банки.** В рамках этой модели донорские организации или правительства предлагают крупным коммерческим банкам кредитные линии и техническую поддержку с тем, чтобы они оказывали финансовые услуги микропредприятиям. Данная модель была разработана в Латинской Америке Межамериканским банком развития и впоследствии приспособлена ЕБРР к условиям региона Восточной Европы и СНГ, особенно России и стран Средней Азии. И хотя подобная поддержка укрепила банковскую систему и, в частности, способствовала большей прозрачности сделок и совершенствованию практики кредитования, банки, работающие на этом направлении, пока что не имеют большого числа малоимущих клиентов.
- **Кредитные кооперативы** представляют собой наиболее распространенный тип ИМФ в Восточной Европе и СНГ. С начала 1990-х гг. их численность растет быстрыми темпами. В большинстве стран они предлагают своим членам кредитные и сберегательные услуги (преимущественно для потребительских целей); как показывают данные табл. 1, средний размер кредита составляет около \$1700. Но, следует отметить, что такие страны, как Польша, Украина и Румыния, имеют достаточно сильный сектор кредитных кооперативов, а в Средней Азии позиции этого института значительно слабее.
- **НПО, занимающиеся микрофинансированием (НПО-ИМФ)** были важным источником микрофинансирования с начала 1990-х г. Правда, надо сказать, что «НПО» в названии этих организаций не совсем точно отражает их сущность. Большинство этих ИМФ стабильно функционируют как специализированные финансовые посредники, которые в своей работе стремятся поддерживать баланс между социальными и коммерческими целями. Многие из них для обеспечения быстрого роста перешли от НПО к более развитым коммерческим формам. Большая часть этих ИМФ предоставляют кредиты малоимущим микропредпринимателям; их целевые группы включают женщин, цыганские общины и сельские домашние хозяйства. Данная модель является особенно важным источником финансирования для микропредпринимателей: как свидетельствуют данные табл. 1, средний кредит НПО-ИМФ составляет примерно \$1100.

Таблица 1: Кредитная деятельность ИМФ в Восточной Европе и СНГ

ИМФ:	Кол-во ИМФ:		Кол-во заемщиков на один ИМФ	Общий объем кредитного портфеля ИМФ (\$)	Средние кредитные показатели ИМФ:	
	Кредиторы	Заемщики			Объем портфеля (\$)	Размер (\$) кредита
Кредитные кооперативы	5499	2684800	488	4571774743	831383	1703
Банки МФ	17	619948	36468	2038139329	119890549	3288
Уполномоченные банки	47	187064	3980	980827165	20868663	5243
НПО	164	650915	3969	707462935	4313798	1087
Всего в регионе	5727	4142727	723	8298204172	1448962	2003

Данные по состоянию на 31 декабря 2005 г.

Источник: Питковска Дж. (2006) Микрофинансирование в Восточной Европе и Средней Азии в 2005 г., Центр по микрофинансированию в Центральной и Восточной Европе, и новых независимых государствах (ЦМФ)

Большинство НПО-ИМФ на рыночных принципах предлагают финансовые услуги той или иной целевой группе, в зависимости от главного направления своей работы, стараясь соблюдать баланс между коммерческими и социальными целями. В некоторых случаях они предлагают своим клиентам услуги по развитию бизнеса (или связывают их с поставщиками подобных услуг)², чтобы стимулировать его рост посредством наращивания потенциала микропредприятия в области маркетинга, управления и использования информационных технологий.

Донорское сообщество, возможно, отчасти виновато в том, что поддерживало (в прошлом) бизнес-модели ИМФ, делавшие упор исключительно на финансовые результаты. Однако в последние годы были слышны многочисленные призывы уделять более пристальное внимание «двойным показателям», т.е. учитывать наряду с финансовым и социальный эффект деятельности ИМФ.

Многие организации содействия развитию прилагают усилия по минимизации риска, связанного со смещением акцентов в работе ИМФ. В частности, обеспечение социальной направленности в работе институтов микрофинансирования стало одним из приоритетных направлений для Центра микрофинансирования (ЦМФ) в Варшаве. Качественные методики аудита и стратегического управления, разработанные ЦМФ, помогают на практике претворить социальные цели ИМФ в практическую повседневную работу.

Ни один отдельно взятый ИМФ не может рассматриваться как превосходный во всех отношениях. Поэтому национальная законодательно-правовая система должна обладать достаточной гибкостью, чтобы обеспечить возможность существования самых разных структур, способных предложить социально уязвимым группам населения именно те финансовые услуги, которые лучше всего отвечают их нуждам. Необходимость подобного подхода не всегда признается политиками в ряде стран Восточной Европы и СНГ, где предоставление услуг микрофинансирования через некоторые ИМФ считается незаконным.

На рынке по-прежнему сохраняются значительные пустоты

Несмотря на то, что доступ к финансированию МСП (в том числе и наиболее передовых микропредприятий) улучшается, предоставление финансовых услуг для малообеспеченных домашних хозяйств по-прежнему является насущной проблемой в сфере развития. Согласно результатам исследования спроса на эти услуги, проведенного ЦМФ, в Грузии только 1% домашних хозяйств с низким доходом имеет счет в банке, в Азербайджане – 16%, Украине – 17%, Румынии – 22% и в Польше – 67%³. Во многих странах Восточной Европы и СНГ большинство малообеспеченных граждан не в состоянии защититься от финансовых рисков или воспользоваться услугами формального финансового сектора (или их возможности ограничены).

В то же время спрос на услуги микрофинансирования мог бы быть весьма значительным. Исследование спроса на микрокредиты, проведенное в 2006 г. в Польше по заказу Европейского инвестиционного фонда, показало, что только в этой стране существует 2 миллиона реальных (14%) и потенциальных (86%)



Кредит в 2000 долларов помог этой владелице магазина в Болгарии расширить свой бизнес.

Фото любезно предоставлено Центром микрофинансирования

клиентов с низким уровнем дохода, которые могли бы выгодно воспользоваться микрокредитами. Лишь ничтожно малая часть существующего рынка микропредприятий обслуживается финансовыми институтами формального сектора. По-видимому, еще более остро эта проблема стоит в беднейших странах региона. Исследование выявило, что основными препятствиями на пути преобразования существующего потенциала в эффективный спрос на услуги микрофинансирования являются: дефицит финансовых продуктов доступных домашним хозяйствам с низким доходом, низкий уровень финансовой грамотности среди потенциальных клиентов, а также их недоверие к формальным финансовым институтам.

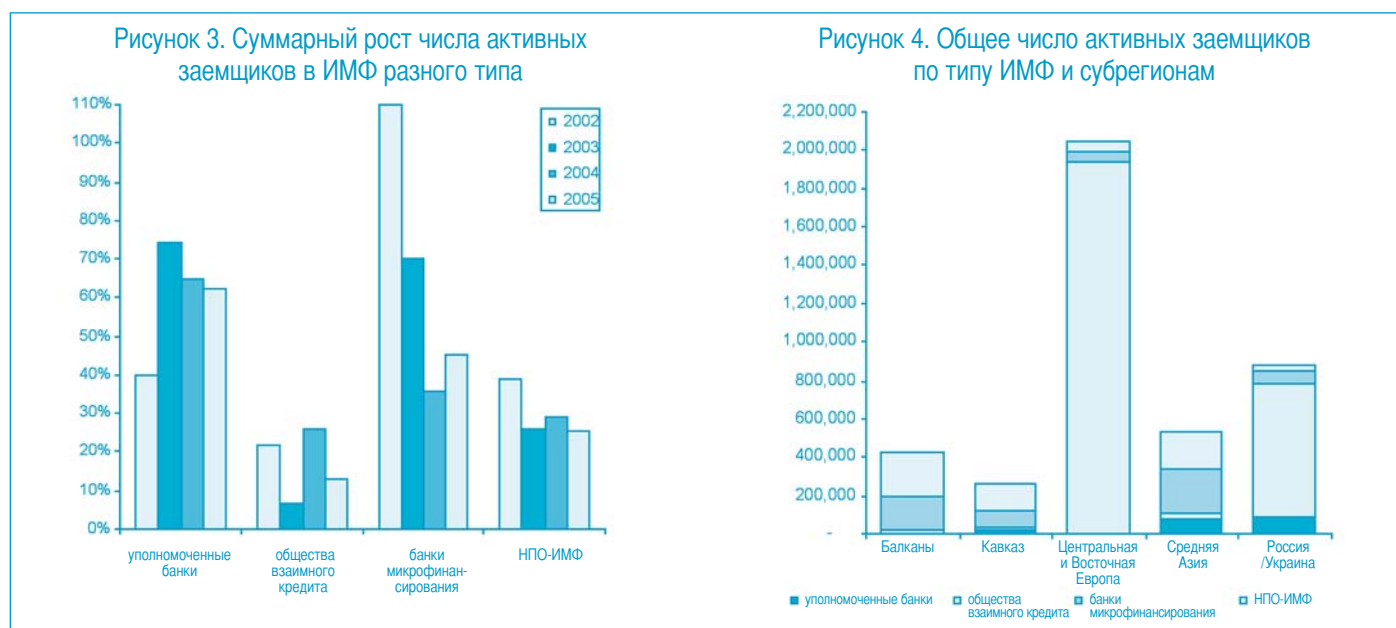
Заключение

Имеющиеся данные указывают на то, что микрофинансирование в странах Восточной Европы и СНГ развивается быстрыми темпами, однако ИМФ, действующие в регионе, не в состоянии охватить своими услугами широкие массы населения с низкими доходами. Это подчеркивает важность услуг нефинансового характера (в том числе начального финансового образования), нацеленных на оказание помощи малоимущим в получении и управлении финансами семьи и микропредприятия,

правильном пользовании финансовыми услугами и развитии свои деловые навыки. Провалы рынка вызывают к жизни необходимость создания таких продуктов и методов микрофинансирования, которые могли бы удовлетворить существующие потребности. Это может быть достигнуто посредством соединения уже имеющихся знаний и опыта в области микрофинансирования с новыми технологиями и частным капиталом для создания таких бизнес-моделей, которые способны охватить более широкие массы малоимущих людей. Также необходима политика, обеспечивающая равные условия для различных организационных моделей ИМФ и стимулирующая инвестиции частного сектора в сфере микрофинансирования.

Гжегож Галусек является Исполнительным директором Центра микрофинансирования в Варшаве, Польша.

- 1 Под «стабильными» здесь имеются в виду ИМФ, чьи доходы от основной деятельности равны текущим расходам или превышают их.
- 2 Примером здесь могут служить такие ИМФ, как «Зене за Зене» в Боснии и Герцеговине, «Микроинвест» в Молдове, «Камурдж» в Армении и «Стедоника оппортьюнити-банк» в Сербии.
- 3 Матул М., М. Ратадж (2006). Развитие рынка микрокредитования в Польше. Центр микрофинансирования.



Источник: *Микрофинансирование в Восточной Европе и Средней Азии в 2005 году*, Питковска Дж. Центр по микрофинансированию в Центральной и Восточной Европе, и новых независимых государствах (ЦМФ), 2006.

Гарантийные фонды и создание рабочих мест в Сербии

Том Торугуд

Несмотря на впечатляющие среднегодовые темпы роста ВВП, составляющие с 2003 г., 6,5%, уровень безработицы в Сербии

остается тревожно высоким: средний показатель по стране превышает 20%, а в некоторых регионах он значительно выше. В ближайшем будущем можно ожидать дальнейшего увеличения безработицы в связи с приватизацией или ликвидацией оставшихся государственных компаний. Общеизвестно, что одним из наиболее эффективных способов создания рабочих мест является поддержка и развитие сети малых и средних предприятий (МСП). В этой статье показано, как гарантийные фонды могут помочь справиться с проблемой ограниченной ликвидности, которая

нередко затрудняет развитие МСП. В качестве примера мы выбрали пилотный проект гарантийного фонда ПРООН в Южной Сербии.

Гарантийный фонд Южной Сербии

Высокие процентные ставки и недостаточный доступ к финансовым услугам часто упоминается в числе важных факторов, сдерживающих развитие МСП, особенно в таких менее развитых регионах, как Южная Сербия. В середине 2004 г. в рамках поддержки экономического развития региона¹ Программа ПРООН по экономическому восстановлению и развитию муниципальных образований Южной Сербии создала гарантийный фонд. Малым предприятиям предоставлялись кредиты до €5000, а крупные компании могли получить свыше €100000. Однако многие МСП стремились получить кредит в размере от €10000 – 50000, поскольку по данному кредиту не требовалось залога. Сербские банки нередко просят предоставить 200-процентное обеспечение по кредитам такого размера, причем большая часть недвижимости и земельных участков, особенно за пределами Белграда, не может использоваться в качестве залога, поскольку она не зарегистрирована в земельном кадастре. Но если банки и принимают в залог такую собственность, то зачастую при оценке сильно занижают ее цену.

Гарантийный фонд постарался восполнить этот пробел посредством предоставления гарантий кредитоспособным МСП в Южной Сербии через специально созданную для этой цели государственную организацию. Собственно фонд был учрежден муниципалитетом Лесковач, самой крупной провинции в регионе, которая ежегодно выделяет \$20000 на операционные расходы и еще \$40000 на гарантии кредитов, выдаваемых для развития деятельности, осуществляемой в рамках его юрисдикции. Большая часть кредитного капитала (примерно \$240000) была предоставлена через ПРООН правительством Норвегии.

Получающим кредит МСП при обращении в гарантийный фонд предоставляется 50-процентное покрытие необходимого залога. Для обслуживания гарантий по кредиту был заключен контракт с тремя крупнейшими банками Сербии: Коммерческим банком, Ю-Банком и Агробанком. Финансовые средства, соответствующие размеру гарантии, изначально размещаются в банке, а затем, по мере выплаты кредита, постепенно возвращаются в фонд, делая его, таким образом, постоянно «возобновляемым». Чтобы получить поддержку гарантийного фонда, МСП должны быть признаны кредитоспособными и банком, и самим фондом.

На сегодняшний день примерно 27 кредитов на сумму около \$550000, способствовавших созданию 114 рабочих мест, получили гарантийную поддержку фонда (сумма выделенного залога составила около \$278000). Гарантии давались по кредитам, которые шли на развитие производства и сектора услуг, напрямую связанных с созданием новых рабочих мест. В число компаний, получивших такую поддержку, входят небольшие деревообрабатывающие мастерские, пекарни, производители кондитерских изделий, молочные хозяйства,

предприятия по переработке мяса и компании, занимающиеся оказанием различных бытовых услуг. Фонд не поддерживает компании, связанные с торговыми операциями, производством и продажей алкоголя или азартными играми, а также избегает давать гарантии по кредитам, выделяемым для открытия нового бизнеса. По мере снижения уровня сопутствующих рисков банки, участвующие в этой программе, снизили свои процентные ставки до 8,5-9%, что существенно ниже обычных ставок сербских банков по кредитам для МСП (12-16%).

Уроки проекта

Результаты независимой оценки деятельности гарантийного фонда, проведенной в октябре 2006 г., позволяют сделать ряд выводов. К числу положительных итогов следует отнести тот факт, что, поддерживая основное направление деятельности коммерческих банков, фонд облегчил доступ МСП к кредитам и способствовал повышению занятости. Неудивительно, что спрос на гарантии по кредитам значительно превышал предложение: согласно данным фонда в 2004-2006 гг. было удовлетворено только 27 из 500 полученных за этот период заявок. Вначале перспективы распространения практики кредитных гарантий сдерживались консервативной кредитной политикой сербских банков, но со временем они оценили ее преимущества и коренным образом изменили свою позицию. В этом смысле гарантийные фонды, возможно, способствовали развитию финансовой системы Сербии.

Проведенная оценка также выявила ряд слабостей гарантийного фонда. Избранные географические масштабы оказались слишком велики для пилотного проекта; было бы лучше сконцентрироваться вначале на одном или нескольких соседних муниципальных образованиях. Также следовало более тщательно подойти к выбору организации, управляющей фондом. В странах с переходной экономикой государственные учреждения зачастую не отличаются способностью эффективно руководить подобной финансовой деятельностью, не проявляя политических пристрастий. По крайней мере, на стадии разработки концепции фонда к этой работе следовало бы привлекать экспертов, специализирующихся именно в данной области. В результате руководство процессом выдачи гарантий оказалось не столь



Это оборудование для пекарни было приобретено при поддержке гарантийного фонда.

четким и безупречным, каким могло бы быть. Порой приходилось сталкиваться с утверждениями, что в некоторых случаях устанавливался излишне долгий льготный срок до начала погашения кредита, или же полученные средства использовались не для целей, оговоренных кредитным контрактом. Аналогичным образом возникали и вопросы относительно ряда заемщиков, которые «доили» гарантийный фонд, хотя вполне могли предоставить залог, не обращаясь к нему за помощью.

Помимо обеспечения банковских кредитов, гарантии могут предоставляться и непосредственно через поставщиков машин и оборудования. Иными словами, существует возможность разработки и других финансовых продуктов для удовлетворения потребностей сектора МСП. В частности, продукты, разработанные в соседних странах (например, гарантийные фонды для поддержки закупок оборудования в Македонии) можно было бы адаптировать к условиям Сербии. Эти проблемы указывают на то, что капитал, доступный через гарантийные фонды, не всегда использовался наиболее эффективным образом. Более того, многих проблем можно было бы избежать, если бы изначально для руководства фондом была выбрана более сильная организация и создана более эффективная система контроля над деятельностью фонда.

Заключение

Несмотря на эти трудности, совершенно очевидно, что кредиты, выделяемые МСП в Южной Сербии, способствовали генерации

дохода и созданию новых рабочих мест в этом важном регионе², где безработица остается хронической проблемой, и очень немногие проекты могут похвастаться ощутимыми результатами в плане ее успешного решения. Поэтому гарантийный фонд и сопутствующие инициативы заслуживают дальнейших инвестиций. Однако непременным условием продолжения поддержки должны стать изменения в системе управления фондом в целях повышения эффективности использования гарантий и связанных с ними кредитов. И, наконец, для достижения реальных сдвигов необходимо значительно увеличить размер капитала для обеспечения кредитов. Если его объем будет составлять от 2 до 3 миллионов евро, это откроет доступ к данной услуге значительно большему числу МСП, и, следовательно, будет оказывать существенное влияние на занятость в регионе.

Том Торогуд (Tom Thorogood) является руководителем Программы ПРООН по экономическому восстановлению и развитию муниципальных образований Южной Сербии (Municipal Improvement and Revival Programme Phase II in South Serbia).

¹ В данном случае имеются в виду 13 муниципальных образований Южной Сербии, где реализуется второй этап Программы экономического восстановления и развития (South Serbia Municipal Improvement and Revival Programme Phase II).

² См. Статью «Программа урегулирования кризиса в Южной Сербии: опыт предотвращения конфликтов и восстановления». *Переходный период: проблемы развития*. Выпуск №6, апрель 2006 г.

Облигации, индексированные к ВВП и другие контрциклические финансовые инструменты: перспективы для стран с переходной экономикой

Юлия Коростелева

Высокий уровень государственного долга и связанные с его структурой риски – особенно преобладание краткосрочных кредитов и кредитов в иностранной валюте – обычно считаются основными индикаторами уязвимости к международным финансовым кризисам. Эти факторы помогли спровоцировать российский финансовый кризис в 1998 г., а также целую серию громких долговых дефолтов в странах с «формирующейся рыночной экономикой», в том числе в Аргентине и Турции в 2001 г., и Уругвае в 2002 г. Высокие социальные издержки этих кризисов подчеркивают всю важность совершенствования структуры государственного долга и внедрения контрциклических рыночных финансовых инструментов, которые, наряду с надежной макроэкономической политикой, могли бы способствовать снижению уязвимости стран с

переходной экономикой к внешним потрясениям. Облигации, индексированные к ВВП (далее ОИВ), и другие резервные долговые инструменты могли бы содействовать повышению устойчивости структуры государственного долга, снижению риска валютных кризисов и ощутимому улучшению экономических показателей.

Почему именно контрциклические финансовые инструменты?

Долговые инструменты, которые индексируются относительно таких реальных экономических переменных, как ВВП и экспорт или определяющих их факторов (стихийные бедствия, товарные цены или изменение совокупного объема импорта у основных торговых стран и т.п.), могут принести значительные страховые выгоды. Подобные инструменты можно рассматривать как комбинацию некоторых элементов долгового обязательства и договора страхования, когда выплаты зависят от поведения ряда реальных переменных. Выпуск облигаций, у которых номинальная стоимость или купонные платежи связаны с товарными ценами, представляется разумным вариантом для стран с плохо диверсифицированной структурой экспорта, где доминируют лишь несколько продуктов.

Облигации, индексированные к товарным ценам могли бы принести пользу и переходным экономикам таких стран, как Азербайджан, Казахстан и Россия, перспективы развития которых в целом – особенно это касается фискальной сферы и позиций на внешних рынках – могут сильно зависеть от изменения условий

внешней торговли. Аналогичным образом, страхование от рисков, связанных со скачком цен на основные импортируемые товары, прежде всего газ и нефть, могло бы иметь большое значение для таких стран с малой открытой экономикой, как Беларусь и Молдова. Договоры страхования на случай стихийных бедствий были бы полезны малым странам, подверженным такого рода катаклизмам. Например, в Грузии и Таджикистане совокупные убытки от природных катастроф в период 1975-2002 гг. соответственно достигали 70% и 58% от ВВП (Боренштайн и др., 2004). Крупные и более диверсифицированные экономики могли бы извлечь большую пользу, если бы чаще прибегали к страхованию от макроэкономических колебаний, привязывая номинальную стоимость своей задолженности к уровню ВВП.

ОИВ напоминают акции, поскольку они позволяют инвесторам разделять прибыли и риски, связанные с экономическими взлетами и падениями. Когда доходность облигации привязана к росту ВВП в стране-эмитенте, ее долговое бремя снижается в случае потрясений и слабых экономических показателей и наоборот. Скажем, страна с ожидаемым темпом роста ВВП 4%, которая выплачивает 8% по традиционным («простым») правительственным облигациям, могла бы подумать о выпуске ОИВ, предусматривающих выплату одного дополнительного процента за каждый процент свыше базового уровня ВВП. Если же реальный уровень ВВП опускается ниже базового уровня, то проценты соответственно снижаются. Так, в годы замедления экономического роста, например, до 2%, страна-эмитент заплатила бы 6% (вместо 8% по неиндексированной облигации с фиксированной ставкой)!

Такие механизмы индексации автоматически действуют как стабилизаторы, сокращая расходы государства по обслуживанию долга и снижая вероятность дефолта в период экономических спадов (Боренштайн и Мауро, 2004). Увеличивая «пространство» для проведения контрциклической фискальной политики, ОИВ могут помочь поддержать отношение суммы долга к ВВП на относительно стабильном уровне, тем самым снижая вероятность долговых и валютных кризисов. Они также могут способствовать ограничению новых расходов в период высоких темпов роста. Более широкое использование ОИВ уменьшило бы необходимость в проведении ограничительной макроэкономической политики в периоды замедленного роста с целью сохранения доступа к международным финансовым рынкам или финансированию МВФ и Всемирного банка. Это может способствовать улучшению инвестиционного и делового климата, повышая перспективы экономического роста и снижения уровня бедности.

Препятствия на пути распространения контрциклических долговых инструментов

Несмотря на упомянутые достоинства таких облигаций, ОИВ использовались в странах региона весьма умеренно. Пока что лишь Босния и Герцеговина и Болгария выпустили облигации, содержащие элемент ОИВ, в рамках реструктуризации своего внешнего долга по Брейди, которая включает в себя обязательства по обеспечению повышенных купонных платежей, когда темпы роста ВВП достигают определенного порога.

Распространение ОИВ в регионе сдерживается рядом препятствий:

- **Оценка ВВП и опасность недобросовестной отчетности:** Статистика ВВП в странах с переходной экономикой, играющая важнейшую роль в определении размеров купонных платежей по ОИВ, далеко не всегда точна. Более того, власти могут поддаться искушению и представить неверную отчетность или пересмотреть официальную статистику, чтобы сократить купонные выплаты в период экономического подъема.
- **Пересмотр показателей и запоздалая публикация данных:** Существенная коррекция статистики ВВП – далеко не редкость в странах, переживающих переходный период; в результате может последовать значительная переплата или недоплата по купонным платежам. Запоздалая публикация и неоднократный пересмотр данных могут свести к нулю контрциклический эффект ОИВ.
- **Сложное ценообразование:** Некоторые инвесторы могут отказаться от покупки ОИВ вследствие трудности понимания механизмов установления цены на эти бумаги. Следовало бы разработать надежную и признанную модель формирования цены ОИВ. Возможно, эту задачу могло бы решить международное сообщество организаций, работающих в области содействия развитию.
- **Неликвидность:** Новые долговые инструменты обычно являются неликвидными и стоимость их эмиссии выше, чем для обычных облигаций, выпуск которых, благодаря большому объему продаж, влечет за собой минимальные операционные издержки. Сопутствующий риск неликвидности может снижать привлекательность ОИВ для инвесторов.
- **Отзываемость:** Многие облигации являются «отзываемыми»: согласно условиям договора купли-продажи, эмитент может выкупить их при достижении определенной цены. Сделав ОИВ отзываемыми, правительства могли бы выкупать их в период высоких темпов экономического роста, предотвращая возможность получения инвесторами ожидаемых высоких купонных платежей. Но, вообще говоря, для того, чтобы ОИВ получили широкое распространение, они должны быть неотзываемыми.

Многие из этих препятствий отражают начальные издержки, сопутствующие любой рыночной инновации, будь то финансовый инструмент или иной продукт. Международные агентства развития, в том числе Всемирный банк, МВФ, а также агентства системы ООН, чья сфера деятельности включает оказание содействия экономическому росту и снижению бедности посредством совершенствования всемирной структуры управления, могли бы ускорить процесс распространения ОИВ, взяв на себя гарантии покрытия некоторых издержек по их разработке.

Заключение

Отмечаемая в прошлом уязвимость стран с переходной экономикой к валютным и долговым кризисам указывает на то,

что они могли бы извлечь пользу из эмиссии ОИВ. Однако ОИВ – это весьма специализированный финансовый продукт, а многие страны переходного периода вместо этого делают упор на развитие рынка своих стандартных государственных облигаций. В действительности, ряд беднейших государств СНГ не имеет странового кредитного рейтинга, что делает их государственные облигации, для которых внутренний рынок еще не созрел, слишком рискованным приобретением для большинства иностранных инвесторов. Таким образом, многие страны с переходной экономикой, которым ОИВ могли бы принести пользу, не в состоянии выпустить их на международных рынках по разумной цене.

Однако в переходной экономике с относительно хорошо развитой финансовой системой есть место для дальнейшего развития ОИВ. Это особенно важно в связи с необходимостью расширения емкости внутренних рынков с прицелом на долгосрочную перспективу и создания местных валютных инструментов, способных сделать структуру государственного долга не столь подверженной кризисам. ОИВ, деноминированные в местной валюте и выпущенные на внутреннем рынке капитала, могут пригласить таким институциональным инвесторам, как фондам хеджирования, страховым компаниям и пенсионным фондам. Последние особенно с большой долей вероятности должны проявить интерес к долговым инструментам, по которым риска дефолта невелик; к тому же они индексированы по отношению к уровню инфляции либо деноминированы в местной валюте. Программы обязательного пенсионного страхования, недавно появившиеся во многих странах с переходной экономикой в качестве второго столпа пенсионной системы,

могли бы способствовать повышению спроса на ОИВ. Если бы международные агентства развития помогли преодолеть опасности, связанные со становлением этих рынков, взяв на себя гарантию покрытия части сопутствующих расходов, перспективы более быстрого развития торговли этими инструментами могли бы улучшиться.

Юлия Коростелева является лектором по экономике бизнеса в Университете-Колледж в Лондоне.

1 В данном примере не учитываются дополнительные издержки, зачастую связанные с ОИВ (например, страховые премии).

2 Облигации класса Брейди (названы в честь бывшего министра финансов США Николаса Брейди) представляют собой секьюритизированную форму реструктурированного государственного долга. Они являются типовым компонентом соглашений реструктуризации государственного долга развивающихся стран. В случае Болгарии и Боснии и Герцеговины эти облигации были «отзываемыми», т.е. вместо осуществления дополнительных выплат держателям этих бумаг при превышении порогового уровня ВВП правительства выкупали их обратно (Сигал, 2004).

Список литературы

- Borensztein, E. и P. Mauro (2004). "The Case for GDP-indexed Bonds" («Аргументы в пользу облигаций, индексированных к ВВП»). *Economic Policy*, pp. 165-216.
- Borensztein, E., Chamon, M., Jeanne, O., Mauro, P. и J. Zettelmeyer (2004). "Sovereign Debt Structure for Crisis Prevention" («Структура государственного долга и предотвращение кризисов»), *IMF Occasional Paper No. 237*. IMF (МВФ): Washington D.C.
- Segal, R. (2004). *Bulgaria: The Balkans' Other GDP-Linked External Debt* («Болгария: еще один балканский внешний долг, индексированный к ВВП»). London: Exotix Limited. [http://newfinancialorder.com/Bulgaria_April_2004%5B1%5D.pdf].

Экспансия государственной собственности в России: повод для беспокойства?

Дэвид М. Вудрафф

За последние пять лет в российской экономике настолько расширилось влияние государственных компаний, что некоторые наблюдатели заговорили о свертывании рыночных реформ. Подобная озабоченность преувеличена. Ни поведение российских государственных предприятий (ГП), ни условия, в которых они работают, не напоминают дореформенную эпоху. В действительности экспансия ГП в большей степени отражает не столько последовательный политический курс, сколько коммерческие амбиции их руководителей, озабоченных увеличением прибылей. Основная проблема правительства здесь заключается не в достижении микроэкономической эффективности ГП, а в обеспечении гарантий того, что рост ГП не угрожает другим его приоритетам.

ГП скупают все подряд

Согласно данным аналитиков Альфа-банка в середине 2003 г. доля государственных ценных бумаг составляла около 20% от капитализации российского фондового рынка. А уже в начале 2007 г. она превысила 35% (Грозовский, 2007). Большая часть этого роста происходила за счет лихорадочной скупки активов государственными предприятиями – особенно здесь выделяются нефтяная компания «Роснефть» и «Газпром», крупнейший производитель природного газа и монополист в трубопроводном транспорте и экспорте газа за рубеж (ОЭСР, 2006, 38). Среди крупнейших приобретений были основные активы частной нефтяной компании «Юокос», конфискованные в счет погашения налогового долга, и приобретенные затем «Роснефтью», которая превратилась, таким образом, в крупнейшего производителя сырой нефти в стране. В свою очередь «Газпром» в 2005 г. приобрел частную нефтяную компанию «Сибнефть» за 13 миллиардов долларов. В 2006 г. он согласился истратить 7 миллиардов долларов на то, чтобы выкупить долю компании «Роял Датч Шелл» в проекте Сахалин-2. Эта тенденция отмечается не только в углеводородной отрасли. В банковском секторе Внешторгбанк приобрел ряд конкурирующих частных банков. Авиастроительные и судостроительные оборонные компании объединяются в крупные новые консорциумы, принадлежащие государству. А «Рособоронэкспорт», государственная фирма, занимающаяся экспортом вооружений, получила контроль над активами в

таких отраслях, как металлургия и производство автомобилей.

Назад в СССР?

Поскольку приватизация очень тесно связана с реформированием экономики, некоторые наблюдатели стали рассматривать рост государственной собственности как признак отхода от реформ. Однако подобные суждения только затрудняют понимание происходящих сдвигов, поскольку современные ГП начинают невольно ассоциироваться с разваливающимися предприятиями под руководством советской министерской бюрократии, которые приватизировались в России 1990-х гг. Российские ГП ведут дела на международных рынках капитала совсем не так, как их предшественники в дореформенную эпоху. Чтобы финансировать свои приобретения, ГП занимают огромные суммы денег на международных рынках: в начале 2007 г. «Роснефть» взяла в долг 22 миллиарда долларов для приобретения активов «Юкоса»; «Газпром» ищет 12 миллиардов долларов для финансирования своего участия в проекте Сахалин-2 и других покупок. Хотя большая часть их акций принадлежит государству, все основные ГП рассматривают рост своей капитализации на фондовом рынке как один из решающих показателей успешной работы. «Газпром» либерализовал рынок своих акций, объединив разделенные в течение долгого времени рынки - иностранный и внутренний; теперь с капитализацией свыше 220 миллиардов долларов он входит в число самых дорогостоящих компаний мира. Роснефть, Внешторгбанк и Сбербанк объявили о первой открытой подписке на часть своих акций. Поглотив Автоваз, Рособоронэкспорт поставил в число первоочередных задач реструктуризацию собственности, чтобы получить прибыль от повышения стоимости акций и сделать компанию более привлекательной для инвесторов.

Эти сделки на рынке капиталов требуют от ГП определенного уровня прозрачности. Кроме того, привлечение финансирования ГП оказывается своего рода заложником в руках беспокойной фракции заинтересованных в прибыли кредиторов и миноритарных акционеров. Массовая готовность инвесторов ссужать деньги и приобретать акции ГП может быть отчасти обусловлена стадным поведением, в основе которого лежит стремление не упустить прибыль в условиях быстро растущего рынка. Но эта готовность также является свидетельством того, что инвесторы считают незначительным риск любого возможного сдерживания коммерческих инициатив государственной формой собственности.

Помимо растущей общей озабоченности по поводу микроэкономической эффективности ГП, некоторые наблюдатели высказывали предположение, что снижение темпов роста производства нефти в России, отмечаемое с 2004 г., является следствием государственной экспансии в этом секторе. Однако стремительный рост прибылей в предыдущие годы был преимущественно обусловлен однократной и краткосрочной возможностью использовать новые технологии для увеличения добычи на разработанных месторождениях, открытых в советскую эпоху. «Газпром» и «Роснефть», по всей

видимости, справляются с работой на вновь приобретенных месторождениях ничуть не хуже, чем их предшественники – «Сибнефть» и «Юкос» (Вудрафф, 2006).

Подводные камни политики займов

Ирония ситуации состоит в том, что экспансия ГП создает наибольшие проблемы в тех областях, где государственная собственность должна была бы обеспечивать очевидное преимущество – возможность выработать согласованный набор приоритетов и определить долговременную перспективу развития. Одним из главных примеров здесь может служить внушительный объем внешних займов ГП. Когда эти кредиты конвертируются в рубли, объем денежной массы увеличивается, способствуя усилению двух основных российских макроэкономических проблем – росту инфляции и повышению реального обменного курса рубля. Особенно интенсивно политика займов проводится в последнее время. В четвертом квартале 2006 г. внешняя задолженность государственных банков и прочих компаний выросла на 13,9 миллиардов долларов, т.е. почти на 19%. Приток капитала в 2006 г. достиг рекордного уровня в 40 миллиардов долларов, но только за первые пять месяцев 2007 г. его объем почти сравнялся с этой цифрой.

Российский министр финансов Алексей Кудрин и другие высокопоставленные чиновники правительства призвали к сокращению внешних займов ГП и подталкивают государственные компании к проведению IPO (т.е. первоначальной подписки на акции), чтобы они искали источник финансирования в привлечении рублевых средств общественности, а не полагались исключительно на иностранные кредиты. Макроэкономические факторы ограничивают приток иностранных инвестиций, который Россия в состоянии эффективно освоить. Таким образом, государство должно рассматривать международное финансирование как ограниченный ресурс и предпринимать шаги, направленные на то, чтобы эти средства использовались в соответствии с долгосрочными приоритетами развития экономики. Однако в настоящее время ГП вкладывают эти дефицитные ресурсы не в производственные проекты, а в расширение своей империи, связывая себя большим долговым бременем, которое может послужить препятствием для их дальнейшего развития (Хаббард, 1998).

Самым показательным примером здесь является «Газпром». По мере того, как на фоне экономического роста потребление газа растет, а запасы разработанных месторождений убывают, компании придется делать крупные инвестиции в новые месторождения, чтобы по-прежнему удовлетворять растущий спрос. Но «Газпром» не включил эти инвестиции в число своих приоритетов. Вместо этого он привлекает капитал, чтобы взять под свой контроль больше активов. Сейчас компания готовится существенно расширить свое присутствие в электроэнергетике, где идет продажа активов с целью повышения конкурентоспособности и привлечения инвестиций. Несмотря на возражения со стороны государственного антимонопольного комитета, «Газпром» также вероятно добьется утверждения сделки по приобретению Сибирской угольной энергетической

компания (СУЭК), после чего он будет контролировать 40% добычи угля в стране. Таким образом, приобретения «Газпрома» угрожают подорвать конкурентную направленность сложно выстроенной реформы электроэнергетики.

Однако в других секторах деятельность ГП не ведет к снижению конкуренции (разумеется, тут не стоит упускать из виду и такой фактор, как реальный уровень этой конкуренции). В банковском секторе государственные организации доминируют со времен финансового кризиса 1998 г., и приобретения, совершаемые государственными банками, существенно не меняют конкурентный баланс. В автомобильной отрасли иностранные компании наращивают новые значительные мощности. Частные компании, скорее всего, будут продолжать играть центральную роль в сфере производства и переработки нефти. Однако и в этих секторах ГП делают основной упор скорее на приобретении существующих активов, чем на инвестициях в новое производство.

Заключение

При оценке процесса роста доли государственной собственности в российской экономике, вопрос о том, каким именно процентом активов владеет государство, не является главным. В действительности, в среднесрочной перспективе эта доля, скорее всего, уменьшится. Даже при том, что многие активы энергосистемы в конечном счете окажутся под контролем «Газпрома», остальные отойдут частному сектору. ГП, имеющие значительную долю заемных средств в своем капитале, также, с большой долей вероятности, пойдут на дополнительную эмиссию акций с целью оплаты долгов. Такой поворот, если он случится, не решит главных проблем, выявленных в процессе приобретения бумажного ГП.

Макроэкономическая ситуация в России ограничивает объем иностранных инвестиций, которые она способна освоить без серьезных инфляционных последствий. Поэтому необходимо предпринять соответствующие шаги, чтобы направить эти средства не на перераспределение собственности, а на инвестиции, продуктивные с точки зрения долгосрочной перспективы.

Пока что расширение государственной собственности не привело к решению этой насущной проблемы. Это существенно омрачает перспективы превращения нынешнего бума в российской экономике в устойчивое развитие, способное принести плоды, которые широко распределяются среди самых разных регионов страны и социальных групп.

Дэвид Вудрафф (David M. Woodruff) является лектором по сравнительной политологии в Лондонской школе экономики.

Список литературы

- Грозовский, Б. (2007). «Главный собственник страны». *Ведомости*, 13 февраля.
- ОЭКР (2006). «Economic survey of the Russian Federation 2006». (Экономический обзор Российской Федерации за 2006 год»).
- Хаббард, Р. (Hubbard, R.) (1998). «Capital-market imperfections and investment» («Недостатки рынка капитала и инвестиции»). *Journal of Economic Literature (Журнал экономической литературы)* 36, № 1: 193-225.
- Вудрафф, Ю. (Woodruff, Y.) (2006). Статья «Between State and Market» («Между государством и рынком») в *Fundamentals of the Global Oil and Gas Industry (Основы мировой нефтегазовой индустрии)* (Лондон: Всемирный нефтяной совет).

Неформальные практики в российском частном секторе

Алена Леденева и Евгений Новорожкин

В 1990-х гг. Россия делала упор в сфере развития на реформировании формальных институтов. Однако факторы, определявшие исход этих реформ нередко зависели от неформальных практик, которые одновременно и содействовали формальным структурам, и противостояли им. Эти неформальные практики смягчали некоторые трудности переходного периода, помогая компаниям использовать законные лазейки и оптимизировать схему уплаты налогов. Однако они же позволяли компаниям заниматься уводом активов, дроблением акций и установлением трансфертных цен, не говоря уже об ограничении прав голоса акционеров и нарушении российских законов о несостоятельности предприятий. Хотя сегодня российская экономика является намного более стабильной и процветающей, чем 10 лет назад, российским компаниям по-прежнему требуется высокий уровень

неформальности, чтобы «делать дела». Неформальные практики продолжают существовать, поскольку доверие на межличностном уровне компенсирует всеобщее недоверие к государству и финансовым институтам.

Неформальность и переходный период в российской экономике

Неформальность обычно ассоциируется с коррупцией и отсутствием законности; считается, что она подрывает основы хорошего управления и доверия инвесторов. Неформальность, безусловно, позволяет искусственным игрокам, хорошо изучившим ее правила, использовать систему с выгодой для себя. Однако значительно реже исследователи обращают внимание на то, что неформальные практики сыграли ключевую роль в превращении советских предприятий в частные компании, способные конкурировать в рыночных условиях. Например, Адачи подчеркивает всю важность неформальной практики корпоративного управления в трех основных российских компаниях – нефтяной компании «Юкос», «Русском алюминии» и «Норильском никеле» - в их борьбе за выживание, а также в их способности преодолевать последствия распада советской экономической системы, успешно конкурировать и развиваться в условиях давления и ограничений пост-советского периода

(Адачи, 2005). В книге «Как работает Россия на самом деле» (Леденева, 2006) показано, что неформальные практики, связанные с бартером, финансовыми схемами, альтернативными методами принуждения к исполнению контракта, способствовали как развитию бизнеса, так и укреплению роли нерыночных связей, которые одновременно носят и конкурентный, и антиконкурентный характер.

В то время как неформальные практики быстро адаптируются к изменениям в законодательстве и используют правовые институты, они также создают препятствия на пути укрепления законности. Хотя неформальность преимущественно приносит выгоду определенным группам, она служит и более общим нуждам экономики и негласно одобряется государством. Само государство тоже иногда обвиняют в «налоговом терроризме» против бизнеса. Хейнсуорт и Томпсон (2002) упоминают о «неформальной фискальной системе», которая отражает официальную реакцию на кратковременные финансовые и политические трудности. Отчасти проблема заключается в отсутствии четких, общепонятных и последовательных правил. Таким образом, противоречия в налоговом законодательстве фактически гарантируют присутствие в законе некоторой степени неформальности, поскольку чиновники решают, какие правила применить и когда. Налоговые органы поддерживают непрозрачность, создавая правоприменительные нормы, позволяющие им манипулировать неудобным законодательством. Корыстные интересы государственных ведомств порождают неформальные «торги» между налогоплательщиками и чиновниками всех уровней. Формальные правила игры – налоговое законодательство, нормативные акты, министерские инструкции – служат важным фактором в этих переговорах, но не имеют решающего значения.

В нормальных условиях налогоплательщик не ведет переговоры с налоговым инспектором и тем более не заключает с ним сделок, но в России, как отмечают Хейнсуорт и Томпсон «согласованный счет на уплату налогов звучит столь же привычно, как согласованный план». В отличие от использования «черного нала» и подкупа, многие схемы уплаты налогов опираются на лазейки в законодательстве, и их можно было бы точнее определить как уход, а не уклонение от уплаты налогов. Они используют недостатки налогового законодательства, которые, по мнению некоторых респондентов, не были устранены намеренно. Однако весьма примечательной и положительной чертой этого явления можно считать то, что в центре этого творческого процесса по созданию схем оптимизации налогов стоит все-таки закон.

Ключевая роль российских банков

Российские банки, как правило, играют двойную роль по отношению к налоговым органам – они одновременно являются и налогоплательщиками и агентами фискальной службы. Поскольку значительная доля налоговых сборов поступает через платежные системы, налоговые власти не только полагаются на банки как на один из основных источников информации о финансовом положении клиентов, но и сотрудничают с ними при сборе налогов. Это создает для компаний стимул совершать сделки, используя наличные деньги. Однако возможности

использования «черного нала» ограничены и, как правило, такие схемы реализуются с участием банка, который помогает получить крупные суммы наличных в нарушение запрета на наличные расчеты между юридическими лицами. Следовательно, банки играют решающую роль в схемах так называемой «оптимизации налогов».

Центральное положение банков в управлении финансовыми потоками и информацией, а также их роль посредника между налоговыми органами и налогоплательщиками, позволяет им использовать имеющиеся возможности в своих целях. Деятельность Центрального банка стала предметом тщательной проверки после убийства первого заместителя Центробанка Андрея Козлова в сентябре 2006 г.. Серьезную озабоченность у многих вызывает то обстоятельство, что решения, принимаемые Центробанком относительно малых и средних банков, носят слишком субъективный и зачастую политически мотивированный характер.

Доверительные отношения также являются основой для сделок с использованием конфиденциальной информации, которые (учитывая немногочисленные законные ограничения в этой области), по-видимому, широко распространены на российских финансовых рынках. Хотя закон "О рынках ценных бумаг" запрещает использование при совершении сделок «служебной информации», ее определение имеет весьма расплывчатый характер, а предусмотренное в законе наказание явно не соответствует серьезности нарушения. Такое понятие, как «инсайдерская информация» не используется, а Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) обладает недостаточными полномочиями, чтобы эффективно бороться с такими правонарушениями. В 2005 г. ФСФР подготовила проект закона об «инсайдерской информации», но он до сих пор находится на стадии обсуждения. Приведет ли принятие данного закона к сокращению масштабов сделок с использованием конфиденциальной информации и махинаций с ценами, покажет будущее. Зачастую предполагается, что неформальные



Компании часто используют наличные платежи, чтобы уйти от налогов.

Фото: © Mikkel Ostergaard / PANOS PICTURES

практики в российском бизнесе – это советское явление, которое сегодня распространено уже не столь широко. Результаты наших исследований и недавние события в банковском секторе развеивают этот миф. Неформальные практики, особенно связанные с оказанием банковских услуг на доверительной основе, остаются неизменным атрибутом деловых операций и свидетельствуют о высоком уровне межличностного доверия в российском бизнесе (Леденева, 2006). Что же касается разрыва с советским прошлым, то более всего он проявляется в отношении к бедным. Сегодня российские неформальные практики носят значительно более элитарный характер и не принимают во внимание нужды этой части населения.

Оба автора являются преподавателями Университета-Колледж в Лондоне. Алена Леденева – преподаватель по проблемам российской политики и общества, а Евгений Новорожкин – лектор по экономике Центральной и Восточной Европы.

Список литературы

- Adachi, Y. (2005). "Informal Corporate Governance Practices in Russia in the 1990s: The cases of Yukos Oil, Siberian (Russian) Aluminium, and Norilsk Nickel" («Неформальная практика корпоративного управления в России в 1990-х гг.: Юкос, Русал и Норильский никель»). Диссертация на соискание степени доктора философии, University College London.
- Hainsworth, R. and Tompson, W. (2002) "Tax Policy and Tax Administration in Russia: The Case of the Banking Sector" («Налоговая политика и налоговые власти в России: пример из банковского сектора»), *Post-Communist Economies*, том 14, выпуск 3, сентябрь.
- Ledeneva, A. (2006). "How Russia Really Works: The Informal Practices That Shaped the Post-Soviet Politics and Business" («Как работает Россия на самом деле: неформальные практики, сформировавшие пост-советскую политику и бизнес»). Ithaca: Cornell University Press.

Система «Единого окна»: работают ли реформы в Украине?

Вячеслав Топоров

Переход от социалистической к рыночной экономике в Украине сопровождался массовым сокращением рабочих мест и повышением уровня бедности. Экономический подъем в период после 1999 г. привел к повышению зарплаты и эффективности производства, но пока еще не принес ощутимых плодов в виде роста занятости, способствующего снижению бедности. Малоимущие долго остаются безработными, имеют сравнительно ограниченный доступ к рынку труда и преимущественно заняты в тех секторах, где ощущается значительная нехватка малоквалифицированной рабочей силы (сельское хозяйство, строительство). Быстрые темпы развития бизнеса могли ослабить существующую напряженность путем создания новых возможностей для занятости и генерирования доходов.

Стремясь улучшить условия для бизнеса, в том числе на стадии создания компании, многие правительства предпринимают шаги как по упрощению начальной процедуры регистрации компании, так и по реформированию системы последующего регулирования деятельности предприятий. В Украине власти (при поддержке Всемирного банка и других международных доноров) делают упор преимущественно на упрощении регистрационной процедуры, которая заключается в получении ряда разрешений и лицензировании, осуществляемом всевозможными регулирующими органами различного уровня. Доноры, как правило, предпочитают сосредоточивать внимание на изменениях такого рода, поскольку они относительно легко поддаются оценке, и можно без особого труда проследить их развитие и отразить соответствующие показатели в отчетах.

«Единое окно» - это, конечно, хорошо...

Как и другие страны с переходной экономикой, для упрощения регистрационных процедур Украина выбрала систему «Единого окна». Вслед за законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», принятым в 2003 г, такие «окна» были созданы во многих областях Украины. В результате представители различных государственных ведомств были собраны в одном месте, чтобы повысить эффективность предоставления информации гражданам, ускорить процедуру регистрации компании, и, тем самым, сократить возможности для коррупции, которая ассоциировалась с многочисленными непрозрачными контактами между предпринимателями и чиновниками.

В разных районах Украины было создано почти 200 «Единых окон», причем зачастую по инициативе местных властей. Как свидетельствуют статистические данные, с их появлением длительность стандартной регистрационной процедуры сократилась почти вдвое, с 38 до 20 рабочих дней. Однако согласно данным опроса, проведенного Международной финансовой корпорацией (МФК), никаких значимых изменений в количестве сопутствующих издержек или эффективности предоставления информации предпринимателям так и не произошло¹. В 2006 г. в качестве главных причин неблагоприятного климата для развития бизнеса в Украине предприниматели продолжали называть давление со стороны регламентирующих органов, коррупцию и нестабильное законодательство. По данным еще одного опроса² 72% топ-менеджеров считают, что для достижения успеха в бизнесе необходимо поддерживать «дружеские отношения» с чиновниками. По индексу восприятия коррупции, публикуемому международной организацией "Трансперанси интернэшнл" («Международная прозрачность»), Украина занимает место в «лидирующей» группе стран, где население ощущает сильнейшее воздействие коррупции³. По оценке "Трансперанси интернэшнл" неофициальные выплаты государственным чиновникам в 2006 г. составляли 3,4% от общего корпоративного объема продаж, а у менее крупных

компаний процент официальных и неофициальных выплат был еще выше.

...Но это далеко не все

Эти данные показывают, что развитие бизнеса в Украине, как и в других странах с переходной экономикой (и ряде развитых государств), сдерживается факторами, которые не связаны с регистрацией и лицензированием, и потому данная проблема не может быть решена посредством введения системы «Единого окна». Кроме того, эти учреждения в Украине имеют недостаточно полномочий и являются консультативными по своей природе. Поскольку «Единые окна», как правило, дают лишь общую информацию, зачастую они не в состоянии дать подробную консультацию относительно тех или иных процедур в отдельных ведомствах. Частые изменения во вторичном законодательстве и правоприменительных актах, необходимых для реализации основных положений украинского законодательства, особенно в сфере выдачи лицензий и разрешений, по-прежнему создают благоприятные условия для корыстолюбивых чиновников на местах.

Взаимное недоверие, как и прежде, пронизывает отношения между предпринимателями и регулируемыми учреждениями в Украине. Для регистрации компании требуется получить большое количество разрешений и лицензий, и предприниматели, и те, кто регулирует их деятельность, знают, что за регистрацией могут последовать частые проверки, сверки и инспекции. В результате, значительное число компаний всячески ускользает от легализации, чтобы избежать официальных регистрационных издержек и последующего давления со стороны регулирующих органов. Столкнувшись с проблемой регулирования деятельности предприятий, которые,

по меньшей мере, одной ногой стоят в неформальном секторе, государственные ведомства стремятся поддерживать излишне жесткий контроль над бизнесом, не учитывая, сколь тяжкое бремя в итоге ложится на предпринимателя. Такая ситуация особенно характерна для тех стран, где коммунистическая номенклатура сохранила ключевые позиции в государственной администрации.

В Украине положение дополнительно осложняется еще и частичной децентрализацией управления экономикой, благодаря чему местные власти *de facto* получают автономию и могут устанавливать коммерческие «правила игры» по своему усмотрению. Поэтому властные полномочия, регулирующие бизнес, рассредоточены по многочисленным общенациональным законам и подзаконным актам, которые отличаются непоследовательностью, а зачастую и прямо противоречат друг другу. Более того, введение системы «Единого окна» для выдачи разрешений было поставлено под угрозу нежеланием отдельных правительственных ведомств привести свои правила и инструкции в соответствие с законодательством, на которое опирались эти реформы. Статистика показывает, что объем принимаемых законов увеличивается год от года (См. Рис. 1), причем такими темпами, что ни предприниматели, ни чиновники не в состоянии за ними уследить, не говоря уже об их исполнении.

Заключение

Чтобы содействовать решению этих проблем, Программа ПРООН по интеграции и развитию Крыма, поддержала создание «Единых окон» во всех крымских районах, а сейчас она занимается разработкой дополнительных мер, способствующих достижению целей данных реформ. В их число входит всеобъемлющий обзор действующего законодательства, имеющего отношение к выдаче разрешений и лицензий коммерческим предприятиям; ревизия организационного потенциала основных государственных и местных органов; поддержка инициатив, направленных на принятие «вторичного законодательства», необходимого для ограничения произвола в этой области со стороны отраслевых министерств и прочих регулирующих ведомств; совершенствование работы арбитражных судов; а также создание Интернет-портала, где можно будет найти всестороннюю информацию о порядке регистрации компаний в Крыму.

Поскольку препятствия для создания и роста новых коммерческих предприятий выходят далеко за рамки проблем регистрации, значение системы «Единого окна» в Украине не стоит преувеличивать. Необходимы более широкие подходы к совершенствованию условий для бизнеса на всех стадиях, а не только в процессе регистрации. Повышение прозрачности деятельности административных и регулирующих органов могло бы способствовать лучшему пониманию общей картины всеми участниками процесса и более эффективному контролю над законотворческой деятельностью и правоприменительной практикой, как со стороны центральной власти, так и местной общественности. Меры по укреплению способности судебной власти эффективно разрешать споры между предпринимателями, а также предпринимателями и чиновниками, позволили бы



Предполагается, что система «Единого окна» должна облегчить жизнь малым предприятиям в Украине.

существенно увеличить прозрачность. Повышение уровня технических и кадровых ресурсов регулирующих учреждений и самих «Единых окон» могло бы сократить число случаев неверного толкования законов и повысить эффективность их работы в целях развития бизнеса.

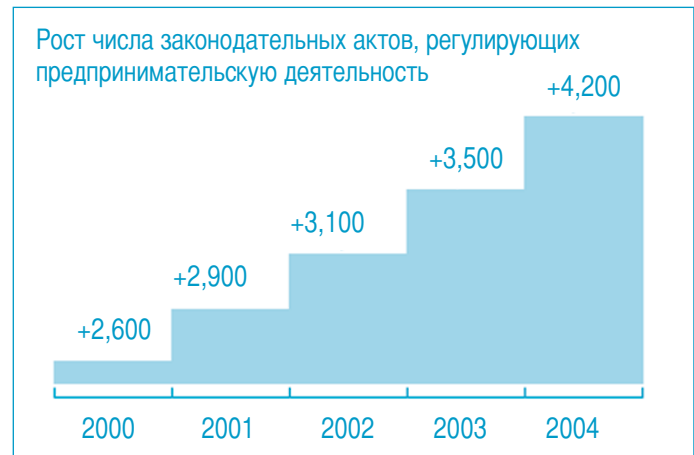
Вячеслав Торопов работает экспертом по вопросам информации в Программе ПРООН по интеграции и развитию Крыма.

1 Business Environment in Ukraine (2004) («Условия для деятельности бизнеса в Украине в 2004 г.»), декабрь 2004 г., Международная финансовая корпорация (International Finance Corporation). (<http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>). Особенно см. раздел, посвященный регистрации компаний).

2 «Квартальный обзор предприятий». Институт экономических исследований и политического консалтинга, октябрь 2006. <http://www.ier.kiev.ua>.

3 См., например, «Индекс восприятия коррупции» рассчитываемый «Трансперанси интернэшнл» (2004).

Рисунок 1.



Источник: Украинская электронная правовая база данных Лига.

На пути к «четвертому сектору»? Социальные предприятия как новое гибридное средство повышения занятости

Джеффри Д. Приюитт

Социальные предприятия привлекают к себе все больше внимания как институт, способствующий повышению занятости и социальной интеграции. Само выражение стало фигурировать в дискуссиях европейских специалистов в области развития в результате попыток описать организации, находившиеся где-то на размытой границе между добровольным сектором (гражданское общество) и частным сектором (рынок). Подобно организациям гражданского общества (ОГО), социальные предприятия не имеют четкого и общепризнанного определения, как с юридической, так и прочих точек зрения. Социальным предприятием может быть кооператив, ассоциация, фонд, общество взаимопомощи, добровольная или благотворительная

Что такое «социальное предприятие»?

Обычно социальное предприятие определяется как «любая частная деятельность, осуществляемая в общественных интересах и организованная с использованием предпринимательских подходов, но ставящая своей задачей не извлечение максимально возможной прибыли, а достижение определенных экономических и социальных целей, и обладающая потенциалом для разработки новаторских методов решения проблем социальной изоляции и безработицы». (ОЭСР, 1999).

организация и прочие некоммерческие организации или организации, не ориентированные на получение прибыли, которые делают основной упор преимущественно на социальных услугах общего назначения, а также мерах по обеспечению занятости, в том числе для социально уязвимых групп населения. Зачастую подобные организации оказывают содействие местному развитию в неблагополучных регионах.

Новый путь вперед?

За последние 30 лет организации добровольного сектора стали играть центральную роль в поисках путей преодоления бедности и безработицы, повышения уровня обеспеченности социальными услугами, а также решения других социальных проблем¹. Социальные предприятия стали важным элементом новых систем социального обеспечения и программ по борьбе с безработицей в разных уголках мира – от Мексики до Новой Зеландии, но особенно заметную роль они играют в странах ЕС-15. Опыт этих стран показывает, что социальные предприятия помогают снизить уровень бедности за счет того, что они:

- улучшают доступ к основным государственным услугам (соцобеспечение, образование, здравоохранение и т.д.);
- поддерживают местное экономическое развитие в сообществах, страдающих от хронической безработицы;
- содействуют вовлечению в рабочую силу социально уязвимых групп населения (национальные меньшинства, одинокие женщины, инвалиды); и
- генерируют занятость в сфере оказания этих услуг.

В то время как ряд стран приняли законодательство, поддерживающее расширение деятельности социальных предприятий², страны Центральной и Южной Европы и Содружества независимых государств (СНГ) не спешат двигаться в этом направлении. ОГО в этих странах зачастую

функционируют, как традиционные неправительственные организации содействия развитию, занимающиеся улучшением быта социально уязвимых групп населения и оказанием гуманитарной помощи, особенно в районах, пострадавших от конфликта. Считанные ОГО в этих странах имеют четкие полномочия заниматься насущными проблемами в сфере борьбы с безработицей, особенно среди таких уязвимых/маргинализованных групп, как молодежь, бывшие участники боевых действий, перемещенные лица или длительно безработные. Удивительно, что в регионе с достаточно высоким уровнем безработицы, ОГО занимаются «скорой помощью» вместо того, чтобы серьезно работать в этом направлении. Во многих случаях это ставит ОГО в зависимость от текущей политики доноров и заставляет постоянно заниматься поиском внешних ресурсов. В то же время, используя социальные предприятия для занятия экономической деятельностью, ОГО могли бы получать свой собственный доход.

Препятствия на пути социального предпринимательства в странах с переходной экономикой

Широкое распространение социальных предприятий в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ пока остается делом будущего. Хотя новые члены ЕС – особенно Чешская Республика, Венгрия, Польша и Словакия – стали сторонниками этой идеи, в прочих странах региона потенциальные достоинства социальных предприятий уже не пользуются таким признанием. Для этого существует несколько причин:

- трудности, связанные с получением данных о численности этих организаций или их секторальной принадлежности и практикуемой системе найма на работу;
- неблагоприятные законодательные условия (в Македонии некоммерческим организациям не разрешается заниматься экономической деятельностью);
- непрозрачная и нестабильная государственная поддержка социальных предприятий (включая политику выделения субсидий); здесь следует особенно учитывать то обстоятельство, что для начала деятельности им требуются немалые ресурсы;
- недостаточное понимание национальными и местными властями, а также частным сектором, тех реальных и потенциальных выгод, которые приносит деятельность социальных предприятий (особенно в плане создания рабочих мест); и
- недостаточная заинтересованность в создании социального предприятия со стороны многих ОГО или непонимание того, что такое «социальное предпринимательство».

Устранение препятствий на пути социального предпринимательства

Расширение социального предпринимательства можно рассматривать как структурную динамику общую для стран с

разной системой соцобеспечения, законодательной базой и уровнем экономического развития. Эта эволюция отражает необходимость в решениях, которые бы объединяли предпринимательскую деятельность со стремлением к достижению социальных целей и опирались на различные типы ресурсов (государственное финансирование, коммерческий доход, добровольный труд, пожертвования и т.д.). К сожалению, законодательство в странах СНГ зачастую стремится разграничивать экономическую и социальную деятельность. Поэтому некоммерческим организациям приходится создавать компании, деятельность которых (если она ведется по закону) подлежит налогообложению по ставкам, установленным для коммерческих предприятий. Такая дискриминация социального предпринимательства служит основным тормозом развития некоммерческой деятельности. С другой стороны, всегда существует опасность того, что коммерческие компании могут «переквалифицироваться» в социальные предприятия, чтобы уменьшить налоги или вообще уйти от налогообложения. Поскольку смешение экономической и социальной деятельности может служить прикрытием для различных злоупотреблений, оно нуждается в тщательном регулировании.

Для преодоления существующих ограничений, необходимы новые подходы к предпринимательству, чтобы расширить законодательное и фискальное пространство для коммерческой деятельности, осуществляемой некоммерческим сектором. Также может потребоваться уточнение юридического определения понятия «общественный интерес», во имя которого работают социальные предприятия. Здесь следовало бы сделать особый упор на предоставлении услуг в целях местного экономического развития. Для обеспечения подотчетности и снижения вероятности таких ситуаций, когда под прикрытием некоммерческого статуса преследуются коммерческие интересы, необходимо проведение регулярной оценки деятельности и полномочий социальных предприятий. Также следует пересмотреть характер юридических отношений между социальными предприятиями и государственным сектором, чтобы облегчить возможность делегирования ряда функций по оказанию социальных услуг этим организациям. Что же касается отношений с частным сектором, то здесь следует пропагандировать переход от сбора пожертвований к развитию сотрудничества, особенно в тех странах, где есть программы трудоустройства для людей, живущих на социальное пособие, или система квот рабочих мест для представителей социально неблагополучных групп населения. Международные организации могут способствовать распространению передового опыта в этой области – это могут быть примеры и удачного реформирования законодательства, и конкретных социальных предприятий, которым удалось добиться больших успехов в новых благоприятных условиях.

Что ожидает социальные предприятия в регионе?

Поскольку социальные предприятия только сейчас стали укреплять позиции в государствах ОЭСР, можно предположить, что для «созревания» этого института в странах с переходной экономикой потребуется еще несколько лет. Чтобы обеспечить для них более благоприятную среду, потребуются более



Рабочие общими усилиями восстанавливают дома в косовской провинции Скендераж-Србца.

Фото: © Hazir Reka

активные усилия по укреплению кооперативной собственности, поддержке развития предпринимательских навыков в добровольном секторе и повышению осведомленности различных институтов (в том числе международных организаций) о важной роли социальных предприятий в жизни общества. Чтобы полностью реализовать свой потенциал, социальные предприятия должны учитывать не только социально-экономический и политический контекст, в котором они работают, но и уделять внимание поиску оптимальной организационной структуры. А для этого потребуются не только преодоление негативных исторических ассоциаций, связанных с «коллективным» действием, но и расширение спектра, юридических рамок и дефиниций добровольной деятельности.

Джеффри Д. Прюитт (Geoffrey D. Prewitt) является советником Регионального центра ПРООН в Братиславе по проблемам гражданского общества и снижения бедности.

¹ Как, в частности отмечалось, в издании ОЭСР *Социальные предприятия (Social Enterprises)*, 1999 г.; и книге *Возникновение социального предприятия (The Emergence of Social Enterprise)* под ред. Борзага, К и Дефурни, Ж (Borzaga, C and Defourny, J), 2001 г.

² Например, в Италии есть Закон о социальных кооперативах (1991), а в Бельгии – законодательство о Компаниях социального назначения (1995).

Подходы к приватизации сельского хозяйства в Центральной и Восточной Европе и СНГ

Джессика Аллина-Писано

В пост-социалистический период правительства стран Центральной и Восточной Европы и Содружества независимых государств использовали целый ряд различных подходов при проведении приватизации сельского хозяйства. Главные заявленные цели приватизации повсюду в регионе были примерно одинаковыми: повышение эффективности за счет совершенствования стимулирования труда, связанного с частной собственностью, и создание сельского среднего класса, заинтересованного в демократической системе управления и политической стабильности. Коллективные хозяйства, оставшиеся со времен социализма, реструктурировались или упразднились, а их активы распределялись между бывшими членами. В некоторых странах, например, в Румынии, а затем Чехословакии, при приватизации колхозов и государственных хозяйств использовались разные подходы, а в Болгарии и Украине, таких различий не делалось.

В большинстве стран региона приватизация встретила противодействие, а иногда и открытое сопротивление со стороны сельского населения и его представителей. В 1990-х гг. это почти повсеместно привело к существенным колебаниям политического курса как на концептуальном уровне, так и при его проведении в жизнь. То, что реформа столкнулась с определенным общественным сопротивлением, несколько не

удивляет: оба вида приватизации (реституция и распределение) представляли угрозу для сложившихся на селе структур власти, поскольку земля и другие активы коллективных хозяйств переходили в частную собственность.

В странах Центральной и Восточной Европы приватизация земли осуществлялась посредством программ реституции, предполагавших прямую передачу земли бывшим собственникам, как в Венгрии, или опосредованную – путем выдачи компенсационных ваучеров, которые можно было использовать на аукционах. Последний подход, как отмечал Вердери (2003), отдавал предпочтение сельскому развитию, ставя его выше попыток восстановления бывшей системы землевладения. Реституция была призвана преобразить не только сельскую местность, но и всю страну: во многих случаях перераспределение собственности подкрепляло принятые после Второй мировой войны решения, направленные на стирание противоречий между национальностями и создание единой нации.

В странах СНГ, напротив, приватизация земли происходила путем распределения долей между теми, кто работал в колхозах и совхозах при социализме, а дореволюционные модели землевладения и бывшее право собственности не принимались во внимание. Этот очевидно менее чреватый спорами подход, тем не менее, породил или обострил социальные конфликты: сельское население стало оспаривать предлагаемые принципы распределения активов, а во многих колхозах их члены отказались распределять землю и орудия труда.

И в случае реституции, и в случае распределения приватизация продвигалась медленнее, чем ожидалось, поскольку директора колхозов сопротивлялись деколлективизации, а на рассмотрение

спорных случаев в суде уходило немало времени. Кроме того, сельское население во всех уголках региона сталкивалось с общими трудностями, сковывающими инициативу по приобретению земли - отсутствие доступных кредитов и техники в сочетании с низкими ценами на сельскохозяйственную продукцию не сулило хороших перспектив тем, кто решился выйти из коллективного хозяйства. Социальные услуги (здравоохранение, образование и т.д.), которые имели работники колхозов и совхозов при социализме, также служили для сельских жителей сильным стимулом к тому, чтобы оставаться работать в крупных коллективных хозяйствах.

Оценка и распределение неземельных активов оказалась трудным делом для коллективных хозяйств всего региона, и в большинстве стран СНГ они так никогда и не распределялись между членами колхозов. Как правило, активы делились между бывшими членами колхозов согласно формуле, которая представляла собой некоторую комбинацию показателей, отражавших уровень зарплаты при социализме и стаж работы. Однако в условиях экономической нестабильности начала 1990-х гг. сопровождающейся инфляцией и финансовыми кризисами требовалось проводить постоянную переоценку колхозных активов. А директора большинства сельскохозяйственных предприятий не имели ни желаний, ни возможности заниматься этой работой.

В конечном счете «приватизация» неземельных активов все-таки произошла, но не в рамках политики реформ. По всему региону члены колхозов стихийно «демонтировали» сельскохозяйственную инфраструктуру, продавая все, что можно было продать, и неофициально присваивая машины, оборудование и прочие активы. Такие действия, наблюдавшиеся в разной национальной среде, стали результатом не только отношения к коллективной собственности, свойственного

социалистической эпохе («все вокруг колхозное, все вокруг мое»), но и последующих преобразований, таких как изменение отношения к собственности в процессе перемен в политике и экономике, ослабление государственного контроля и внимания к тому, что происходит на селе, а также сиюминутное побуждение захватить общую собственность раньше, чем это сделает твой сосед. Многие сельские жители считали, что их работа при социализме дает им право на часть колхозной собственности, и, если директора и политики не хотят обеспечить их права, то некоторые решили сделать это сами, присвоив доступные активы. При этом они вели себя точно так же, как представители элиты в ходе промышленной приватизации.

Результаты земельной реформы

Многие факторы осложняют точную оценку результатов приватизации в сельских районах бывших социалистических стран. В большинстве случаев, государственная система сбора статистических данных в сельской местности не соответствует стоящим перед ней требованиям. Те, кто отвечает за разработку и реализацию программ приватизации, склонны преувеличивать успех реформы, а производители продолжают действовать в рамках налоговой системы, которая побуждает их занижать объем продукции, уровень прибыли и закупки оборудования. По всему региону расхождения в результатах исследований, посвященных итогам приватизации, иногда отражают не столько реальные различия, существующие на местах, сколько различия в методиках сбора информации.

И все же существует общее мнение, что приватизация сельского хозяйства привела к двойным последствиям в сфере землевладения во всех странах Центральной и Восточной Европы и СНГ: консолидации земельных активов в некоторых областях и излишней фрагментации – в других. Такая бифуркация не объясняется различными подходами к



Разоренные совхоз и мукомольный завод, Барбеле, Латвия

Фото: © Jan Banning / PANOS PICTURES

приватизации, поскольку консолидация земельных участков и сохранение крупных сельскохозяйственных предприятий имели место как при реституции, так и распределении активов. Скорее эти различия отражают варьирование в размере земельных наделов и типах выращиваемых культур, а также реакцию местных элит на политику реформ. В большей части региона приватизация сельского хозяйства привела к сохранению крупных хозяйств, поскольку сельские жители, опасаясь от возможных рисков, оставались в колхозе или создавали кооперативы (Меурс, 2001), а местный бизнес совместно с государственной элитой прилагал усилия по поддержанию крупных сельскохозяйственных комплексов (Аллина-Писано, 2004). Эти предприятия действуют на основе арендных отношений, и бывшие колхозы нередко имеют возможность взимать с них монопольную ренту. Во многих случаях такие крупные хозяйства имеют сравнительно низкий уровень модернизации и более высокий процент ручного труда и применения животных, чем их социалистические предшественники.

Там, где размер земельных участков, выделяемых при приватизации, был относительно небольшим (гектар и меньше) и, следовательно, подходил для ведения семейного хозяйства, и где в последнее время культивированию овощей и фруктов традиционно отдавалось предпочтение перед зерновыми и промышленными культурами, у сельских жителей было больше стимулов заявлять права на землю, и фактически распределялось больше земельных участков. Такая модель характерна для государств Балтии и Кавказа, а также Молдовы и Кыргызстана. В этих странах первые 10 лет реформы, в силу вышеупомянутых причин, привели к фрагментации системы землевладения.

Однако в любом случае имеющиеся документальные данные о приватизации сельского хозяйства отражают только систему землевладения. К тому же в ряде случаев они могут даже затруднять анализ реальной картины землепользования (Аллина-Писано, 2007). Например, явная фрагментация земельных участков зачастую сопровождалась их неофициальной сдачей в аренду, что в последние годы привело к консолидации земельных активов. И, наоборот, крупные предприятия зачастую прибегают к услугам субподрядчиков, сдавая землю в аренду своим структурным подразделениям.

Перспективы устойчивого развития

Таким образом, не прослеживается никакой явной связи между разными подходами к приватизации и возникшими в результате реформ моделями землепользования. Зато нельзя не отметить, что, по-видимому, наибольшие различия и в реакции на реформу, и в итогах земельной приватизации существуют на местном уровне, между отдельными хозяйствами и селами (Аллина-Писано, 2007; Вердери, 2003). Отчасти такого рода вариации объясняются тем, что, в условиях примерно одинаково неблагоприятной экономической ситуации в регионе, опыт, связи и прочие ресурсы руководителей сельских предприятий и прочих представителей местной элиты в большей степени, чем те или иные особенности реформаторской политики, определяют положение дел в хозяйстве.

Политика протекционизма и субсидирования сельского хозяйства, проводимая в Европейском Союзе и Северной Америке, а также дешевизна рабочей силы в Китае и Африке, затрудняет возможность создания устойчивого и прибыльного сельского хозяйства в Центральной и Восточной Европе и СНГ. Крупные сельскохозяйственные предприятия испытывают постоянное давление, побуждающее их к использованию методов, не способствующих устойчивому развитию: сдаче земли в аренду для выращивания товарных культур, вызывающих вымывание азота из почвы, задержке арендных платежей и зарплаты сельским жителям и т.д. Новые члены ЕС какое-то время не смогут в полной мере воспользоваться всеми преимуществами Единой сельскохозяйственной политики Европейского Союза, а это означает, что пока что занятие коммерческим сельским хозяйством будет по-прежнему сопряжено с риском.

Что же касается малых сельскохозяйственных предприятий, то, по всей вероятности, смогут выживать только те из них, которые опираются на внешние источники дохода (например, денежные переводы). Если для социалистического прошлого были характерны неэффективные крупные аграрные предприятия, которые неофициально подпитывали домашнее производство, то для пост-социалистического настоящего типичной является более фрагментированная система землевладения. В новых условиях сельские сообщества имеют больше свободы для занятий мелкоасштабным производством, но нередко берут на себя более тяжелое трудовое бремя и сопряженный с ним повышенный риск. В отсутствие реформы режима субсидирования сельского хозяйства на Западе, в пост-социалистических странах, по всей видимости, все большую роль будут играть крупные предприятия-арендаторы, имеющие низкий уровень прибыли и приносящие все меньше и меньше пользы сельским жителям.

Джессика Аллина-Писано (Jessica Allina-Pisano) является доцентом факультета политологии Оттавского университета.

Список литературы

- Allina-Pisano, J. (2004) "Sub Rosa Resistance and the Politics of Economic Reform: Land Redistribution in Post-Soviet Ukraine", («Тайное сопротивление и политика экономических реформ: перераспределение земли в пост-советской Украине»), *World Politics* 56:4, 554-581.
- Allina-Pisano, J. (2007) "The Post-Soviet Potemkin Village: Politics and Property Rights in the Black Earth". («Пост-советские «потемкинские деревни»: политика и права собственности на Черноземье»). Cambridge: Cambridge University Press (готовится к печати).
- Meurs, M. (2001) "The Evolution of Agrarian Institutions: A Comparative Study of Post-Socialist Hungary and Bulgaria". («Эволюция аграрных институтов: сравнительное исследование ситуации в пост-социалистической Венгрии и Болгарии»). Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Verdery, K. (2003) "The Vanishing Hectare: Property and Value in Postsocialist Transylvania" («Исчезающий гектар: собственность и стоимость в пост-социалистической Трансильвании»). Ithaca: Cornell University Press.

Корпоративная социальная ответственность и бизнес пост-коммунистического периода: от государственного патернализма к просвещенному эгоизму?

Питер Серени

Добровольная интеграция элементов социальной и экологической ответственности в систему коммерческой деятельности, именуемое «корпоративной социальной ответственностью», или сокращенно КСО, – для Запада явление не новое. Коммерческие компании во многих западных странах, нередко подталкиваемые активистами из всевозможных объединений потребителей, уже не первый год придерживаются социально ответственной деловой практики и тратят деньги на социальные проекты, поскольку зачастую они считают это важным для поддержания своей репутации и имиджа. Новым явлением здесь можно, пожалуй, считать то, что КСО способна повышать прибыль компании. Существование связи между КСО и прибылью находит подтверждение в результатах некоторых исследований и начинает все чаще осознаваться фирмами. Сокращая потребление электроэнергии и прочих производственных ресурсов, они могут способствовать экологически устойчивому развитию, а также снижать издержки производства. Компании все больше осознают, что улучшение условий труда для своих сотрудников может помочь сократить текучесть кадров и число невыходов на работу по болезни¹. Финансовые институты все чаще используют критерии КСО при принятии решений об инвестициях, предлагая новые финансовые возможности тем компаниям, которые придерживаются принципов корпоративной социальной ответственности.

Представление о том, что компании должны выполнять какую-то общественно полезную задачу, не является новшеством и в пост-коммунистических странах. При социализме государственные компании строили и содержали жилые дома и объекты социально-культурного и спортивного назначения, а также по дотируемым ценам обеспечивали горячее водоснабжение местных сообществ безо всякого анализа затрат и выгод. Эта деятельность ни в коей мере не определялась факторами экономической эффективности, а осуществлялась в соответствии с принципами коммунистической идеологии, гарантировавшей гражданам благосостояние и социальную защиту.

Когда в 1990-х гг. началась приватизация, многие предприятия отказались от выполнения этих социальных обязательств, чтобы остаться на плаву в условиях рыночной экономики. Сосредоточение предприятий исключительно на своей основной коммерческой деятельности зачастую порождало среди населения, утратившего доступ ко многим социальным услугам,

ностальгию по прошлому и чувство обиды, порой перераставшее в негодование. В сочетании с популярным мнением, ставившим знак равенства между приватизацией, коррупцией и недобросовестными сделками с использованием служебного положения, эти лишения еще больше подорвали доверие широких масс к пост-коммунистическим компаниям и их руководителям. Недавний опрос, проведенный ПРООН в Хорватии и Венгрии, показал, что многие люди не доверяют новым капиталистам. Согласно данным, опубликованным в 2004 г., более половины поляков считают, что частные предприниматели не соблюдают законы².

Рост КСО (медленный) в странах переходного периода

В отличие от государственного патернализма, КСО предполагает заботу о развитии местных сообществ, рынков и человеческих ресурсов, от которых зависят долгосрочные перспективы компании. Она отражает дальновидный «просвещенный эгоизм» компаний, которые стремятся к партнерству с другими силами общества, чтобы отыскать решения общих проблем. В отличие от Запада (где организации гражданского общества активно подталкивали бизнес к усвоению принципов КСО), в пост-социалистическом мире первый ощутимый толчок к развитию в этом направлении дали иностранные инвесторы, озабоченные тем, чтобы совместить свою деятельность в Восточной Европе с исповедуемыми дома принципами КСО. Процесс вступления в ЕС также служил катализатором КСО в пост-коммунистических странах, побуждая местные коммерческие предприятия к созданию имиджа прогрессивных компаний, способных конкурировать на едином европейском рынке, где большее значение имеют такие факторы, как репутация торговой марки, интересы потребителей и зачастую – социальная ответственность. Ряд местных НПО начинают подталкивать компании к тому, чтобы они не ограничивались лишь исполнением соответствующих требований закона, а более активно участвовали в решении социальных и экологических проблем. А некоторые лидеры делового мира, со своей стороны, видят в развитии КСО путь к укреплению народного доверия к пост-коммунистическому бизнесу.

Организация Объединенных Наций поддерживает КСО как на региональном, так и глобальном уровне. В 2000 г. бывший Генеральный секретарь ООН Кофи Анан создал структуру под названием Глобальный Договор (Global Compact), которая представляет собой добровольное объединение компаний, согласившихся следовать 10 основным принципам КСО в таких областях, как права человека, экология, трудовые стандарты и борьба с коррупцией. Глобальный Договор, куда входят свыше 3200 компаний, стал самой крупной инициативой в сфере КСО в мире. В регионе Европы и СНГ национальные сети, занимающиеся поддержкой и развитием КСО, существуют в Армении, Беларуси, Боснии и Герцеговине, Болгарии, Хорватии, Грузии, Венгрии, Литве, Северном Кипре, Македонии, Молдове, Польше, Российской Федерации, Турции и Украине. Они помогают компаниям наладить обмен идеями о наиболее совершенных способах воплощения принципов КСО и оказывают поддержку разработке проектов в сфере развития.

Хорошим примером КСО можно считать инициативу компании «Кока-Кола» под названием «Важна каждая капля», осуществляемую в партнерстве с ПРООН. Поскольку чистая вода является главным компонентом практически всех продуктов

«Кока-Кола», устойчивое управление водными ресурсами является одной из главных целей компании. В рамках одного совместного проекта в Хорватии местным сообществам предложили «удочерить» ближайшие речки, чтобы они регулярно о них заботились и поддерживали местные водоемы в чистоте³. Корпорация «Майкрософт», снабжающая сельские Интернет-центры (так называемые «теледома») региона программным обеспечением и учебными материалами, работает с ПРООН в Болгарии, обеспечивая десяткам тысяч людей доступ к компьютерам и Интернету. Компания также помогает представителям социально уязвимых групп населения получить полезные навыки в области информационно-коммуникационных технологий, чтобы повысить их шансы на трудоустройство. Подобная помощь оказывается цыганским общинам в Венгрии, инвалидам в Польше и Чехии, а также молодым людям в Словении.

Многонациональные компании тоже способствуют внедрению принципов КСО в регионе, оказывая влияние на сеть поставщиков. В частности, британская торговая сеть "Теско" предлагает своим поставщикам доступ к британскому рынку только в том случае, если они в состоянии следовать строгим принципам в области экологии и социальной ответственности. В Литве датская сахарная компания «Даниско» использует методы сетевого менеджмента, чтобы обеспечить соблюдение ее поставщиками социальных, экологических и этических стандартов, и поддержания должного уровня качества.

Развитие человеческих ресурсов – это еще одно приоритетное направление для КСО в регионе. СВИК (SVIK), Словацкая текстильная компания, вкладывала средства в местное профессионально-техническое училище, чтобы повысить число квалифицированных рабочих среди цыганского населения, представляющего для компании потенциальный кадровый ресурс. Сегодня сотрудники цыганской национальности – главным образом, выпускники этого училища – составляют одну треть работников СВИК. Венгерская компания средних размеров под названием Kurt Zrt оказывала спонсорскую поддержку образовательным программам для молодых людей из неблагополучных семей, чтобы обеспечить себе соответствующие ресурсы квалифицированной рабочей силы.

Крупные российские компании, в том числе имеющие значительную долю государственного капитала, также проявляют большой интерес к КСО. Алюминиевая компания «Русал» ежегодно выделяет 10 миллионов долларов на грантовые проекты в области экологии, охраны труда и здоровья, а также местные программы в регионах, где действуют ее предприятия. Другие российские компании, например, газовый гигант «Газпром» и энергетический холдинг "РАО ЕЭС" проявляют интерес к КСО отчасти для того, чтобы иметь доступ к западным рынкам капитала. Для западных рынков, где существовало весьма скептическое отношение к российской деловой практике, важно, чтобы КСО не ограничивалась только соблюдением требований законов. И в итоге усилия крупного бизнеса в области развития КСО способствовали снижению расходов по привлечению средств и рискованной премии для российских компаний⁴.

Но не только российским фирмам необходимо работать над созданием у общественности более благоприятного представ-

ления о своей деятельности. Обвинения в социальной безответственности выдвигались и против крупнейших западных транснациональных корпораций, включая «Кока-Колу» и «Теско». В 2006 г. шесть штатов Индии объявили о частичном или полном запрете на продукцию компании «Кока-Кола» после появления претензий по поводу того, что ее напитки содержат угрожающие здоровью пестициды. Компанию «Теско» обвиняли в строительстве новых объектов на оспариваемых территориях, а также в том, что она лишает мелких торговцев средств к существованию. В силу этих (и ряда других) причин критики воспринимают инициативы в области КСО всего лишь как ширму, или красивую витрину, отвлекающую внимание общественности от вредной и опасной деятельности корпораций.

Больше вопросов, чем ответов

С точки зрения тех, кто занимается решением проблем развития на практике, фундаментальный вопрос заключается в том, способствует ли КСО снижению бедности. К сожалению, определенного ответа на него не существует, поскольку для посткоммунистического региона это еще очень новое явление. Совершенно очевидно, что планирование деятельности в долгосрочной перспективе – один из краеугольных камней корпоративной социальной ответственности – не особенно занимает многие местные компании, которые борются за выживание и думают о том, как заплатить сотрудникам зарплату и обойти налоги. Исследование по КСО, проведенное ПРООН в Польше, очень убедительно свидетельствует, что значительное число компаний не будут проявлять интереса к КСО до тех пор, пока их клиенты не начнут ее ценить. Однако результаты аналогичных исследований ПРООН в Хорватии, Венгрии, Литве, Польше и Словакии явно указывают на то, что инициативы в сфере КСО могут служить действенным инструментом в борьбе с бедностью и социальной изоляцией.

Наибольшие шансы развития КСО в регионе связаны, прежде всего, с крупными компаниями, которых подталкивает к этому необходимость привлечения иностранных инвестиций, а также многосторонние межправительственные организации и местное руководство. В отличие от Запада, где главной движущей силой КСО были группы потребителей и гражданских активистов, в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ главными проводниками КСО остаются иностранные инвесторы и крупные местные компании. Сегодня главный вопрос состоит в том, как побудить потребителей и гражданские объединения региона сыграть аналогичную роль и заставить компании придерживаться более ответственной деловой практики.

Питер Серени – эксперт по вопросам информации Регионального центра ПРООН в Братиславе и выпускающий редактор бюллетеня *Переходный период: проблемы развития*.

1 Kramer, M., Pfitzer, M. and Lee, P. (2005) "Competitive Social Responsibility: Uncovering the Economic Rationale for Corporate Social Responsibility among Danish Small- and Medium-sized Enterprises" («Конкурентоспособная социальная ответственность: поиск экономического обоснования корпоративной социальной ответственности среди малых и средних предприятий Дании»). Foundation Strategy Group and the John. F. Kennedy School of Government, Harvard University.

2 Roguska, B. (2004) "The Owner, Employer, and Citizen: Reconstructing the Image of Entrepreneurs" («Хозяин, работодатель и гражданин: восстановление имиджа предпринимателя») in *The Economic Awareness of Polish Society and the Image of Business*, ed. Kolarska-Bobinska, L. Warsaw: The Institute of Public Affairs, pp. 103-131.

3 См. <http://www.undp.hr/show.jsp?shownewsrepcat=71660&page=51980&showsingle=68444>.

4 Schmidta, S. (2005) "A Russian Twist on Responsibility." *The Moscow Times*. 31 January.



Предстоящие события

Международный форум СМИ по проблемам корпоративной социальной ответственности пройдет в Киеве, Украина, 12-13 июля. На этом форуме, организованном «Глобальным Договором» ООН совместно с магазином «Эксперт» и компанией «Мобильные ТелеСистемы», будет обсуждаться роль СМИ в популяризации, критическом анализе и претворении в жизнь принципов корпоративной социальной ответственности (КСО). Заявки на участие в форуме просьба посылать по адресу: gc@un.org.ua.

Форум «Цели развития тысячелетия в Северной и Центральной Азии» состоится в Бишкеке, Кыргызстан, 19-20 июля. Основная тема встречи – анализ и оценка результатов работы по достижению Целей развития тысячелетия (ЦРТ) в Средней Азии и на Кавказе. Кроме того, участники обсудят управление водными и земельными ресурсами, использование регионального сотрудничества в целях обеспечения экономического роста, направленного на преодоление бедности, а также статистику и мониторинг деятельности по достижению ЦРТ. Встреча организуется Экономической и социальной комиссией ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО), Программой развития ООН (ПРООН), и Азиатским банком развития (АБР). Более подробную информацию можно получить у Яцека Цукровского (Jacek Cukrowski). E-mail: jacek.cukrowski@undp.org

Всемирная неделя воды пройдет в Стокгольме, Швеция, 12-17 августа. Это главный ежегодный форум для специалистов и организаций, работающих в области управления водными ресурсами. За более подробной информацией просьба обращаться к Юргу Стаудеманну (Juerg Staudenmann). E-mail: Juerg.staudenmann@undp.org

ВАКАНСИЯ

Региональный центр ПРООН в Братиславе ищет кандидатов на вакантную должность Регионального руководителя (Regional Practice Leader) Проекта развития практики демократического управления (Democratic Governance Practice). Более подробную информацию см. на: http://europeandcis.undp.org/?menu=p_jobs.

Создание потенциала для оценки и содействия общественному прогрессу. Роль разработки политики, основанной на данных. Это мероприятие состоится 26 сентября 2007 г. в Москве. В конференции примут участие представители международных организаций, НПО и СМИ, чтобы обсудить пути сближения статистики, политики и общества. Организаторы: Международная сеть неправительственных организаций (IPEN), Высшая школа

экономики, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ), Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК ООН) и Программа развития ООН (ПРООН). Более подробную информацию можно получить у Ярослава Клинга (Jaroslav Kling). E-mail: jaroslav.kling@undp.org

Форум под названием **Деловая репутация: ответственность, прозрачность, устойчивость** пройдет в «Президент-отеле» в Москве 5 октября 2007 г. Организацией этого мероприятия занимается Российский союз промышленников и предпринимателей совместно с российским бюро ПРООН и представительством «Глобального Договора». В форуме будут участвовать представители российских компаний и международных организаций, занимающихся проблемами устойчивого развития и социальной ответственности предприятий. Более подробную информацию можно получить у Асель Абдурахмановой (asel.abdurahmanova@undp.org) или Ларисы Зелениной (larissa.zelenina@undp.org).

Шестая конференция **Экология Европы** на уровне министров будет проходить в Белграде, Сербия, 10-12 октября 2007. Предыдущая конференция состоялась в Киеве, Украина в 2003 г. В ее работе примут участие министры по вопросам окружающей среды, иностранных дел, финансов и руководители ряда других ведомств. Они обсудят ход реализации экологической программы для стран Восточной Европы, Кавказа, Средней Азии, а также Балканского региона. За более подробной информацией просьба обращаться к Виктории Зимм (Viktoria Zimm). E-mail: viktoria.zimm@undp.org

39-ая Национальная конференция **Американской ассоциации содействия развитию славистики** (AAASS) пройдет в гостинице «Мариотт» (New Orleans Marriott) в Новом Орлеане, штат Луизиана, 15-18 ноября. Этот национальный форум предоставляет возможность обмена идеями и информацией, поддерживая и стимулируя развитие славистики. По всем вопросам, связанным с Конференцией AAASS, просьба обращаться к координатору конференции Уэнди Уокер (Wendy Walker). E-mail: walker@fas.harvard.edu

Темы ближайших номеров бюллетеня

«Переходный период: вопросы развития»:

Гендерные проблемы в регионе (ноябрь 2007)

Окружающая среда в Европе и СНГ (апрель 2007)

Редакция приветствует материалы, присылаемые по собственной инициативе авторов. Если Вы хотите представить статью для публикации, пожалуйста, ознакомьтесь с правилами подачи материалов на нашем сайте: www.developmentandtransition.net

Бюллетень «Переходный период: вопросы развития» публикуется Лондонской школой экономики и политологии для Программы развития ООН. Мнения, высказываемые в данной публикации, не обязательно отражают позиции обеих организаций. www.developmentandtransition.net



Региональный центр ПРООН в Братиславе
Grosslingova 35
Bratislava 81109
Slovakia

Tel: +421 2 59337 111
Fax: +421 2 59337 450
www.undp.org/europeandcis

Главный редактор: Джеймс Хьюз; j.hughes@lse.ac.uk
Ответственный редактор: Бен Слэй; **Заместитель главного редактора:** Гвендолин Сасс; **Выпускающий редактор:** Питер Серени; **Координатор производства и маркетинга:** Дениса Папайова; **Консультативный совет:** Николас Барр, Уиллем Бьютер (председатель), Станислав Гомулка, Мэри Калдор, Доминик Ливен, Марго Лайт, Кейт Мортимер



THE LONDON SCHOOL
OF ECONOMICS AND
POLITICAL SCIENCE ■

Houghton Street, London WC2A 2AE, UK
www.lse.ac.uk