

Российский государственный гуманитарный университет
Russian State University for the Humanities



R G G U B U L L E T I N

№ 6 (49)/10

Scientific journal

Economics Series

Moscow 2010

В Е С Т Н И К Р Г Г У

№ 6 (49)/10

Научный журнал

Серия «Экономика»

Москва 2010

УДК 338
ББК 65

Главный редактор
Е.И. Пивовар

Заместитель главного редактора
Д.П. Бак

Ответственный секретарь
Б.Г. Власов

Главный художник
В.В. Сурков

Редакционная коллегия серии «Экономика»:

Н.И. Архипова

В.С. Аксенов

М.И. Гельвановский

Ю.Н. Нестеренко

И.М. Поморцева

Б.К. Тебиев

Ю.Ф. Шамрай – ответственный редактор

Ф.Э. Шамхалов

ISSN 1998-6769

© Российский государственный
гуманитарный университет, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

От редакции	13
-------------------	----

Экономическая политика: стратегия и тактика

<i>В.Г. Доброхлеб, Н.В. Белобрагина</i> Репродуктивные ориентации студенческой молодежи	15
<i>Н.В. Корякина</i> Промышленная политика региона в условиях нестабильности на мировом финансовом рынке	23
<i>Е.В. Малинина</i> Совершенствование механизма защиты национальных интересов в финансовой сфере	31
<i>И.В. Новик</i> Финансовый кризис 2008 г. – тест для финансовой системы России ...	41
<i>Н.В. Овчинникова, А.В. Троицкий</i> А.А. Богданов-Малиновский о природе и путях преодоления экономических кризисов	53
<i>И.И. Родионов, Р.Н. Божья-Воля</i> Оценка эффективности экономического развития региона: стоимостной подход	65
<i>Е.Ц. Чимитдоржиева</i> Методика прогнозирования налогового потенциала субъекта РФ	72
<i>Д.А. Шевченко, И.В. Курилова</i> Формирование новых социальных групп в современных российских экономических условиях	81

Проблемы использования основных факторов производства

О.А. Калугин
Вода как важнейший фактор глобальной экономики 92

Е.В. Орлова
Трансформации финансового поведения человеческого фактора
в условиях кризиса 95

М.В. Ферафонтова
Концептуальные подходы к оценке роли инноваций в стратегическом
управлении и некоторые аспекты выбора инновационной стратегии
предприятия 102

Н.Н. Ярош
Интеллектуальный потенциал как инновационный стимул развития
городского хозяйства 110

Совершенствование форм и методов хозяйствования: современные тенденции, перспективы и ретроспективы

В.С. Аксенов, А.А. Тараруева
Финансово-кредитный механизм региональной поддержки
малого бизнеса 121

А.М. Белоновская
Артельная форма хозяйственной организации в исследованиях
русских ученых конца XIX – начала XX в. 132

И.Н. Бухтерева
О социальном секторе экономики России 144

Л.Л. Калинина
Стимулирование инвестиционной деятельности в условиях
финансового кризиса 154

Ю.Н. Нестеренко
Кредитная поддержка в системе финансового обеспечения
деятельности малых инновационных предприятий России 159

Корпоративное развитие

<i>Ю.С. Безма</i>	
Капитал и оценка его стоимости в современной экономике	167
<i>Е.В. Каранина</i>	
Концептуальные подходы к формированию универсальной модели управления рисками предпринимательства	178
<i>Н.В. Орешникова</i>	
Комплексная оценка деятельности предприятия в системе внутрифирменного стратегического управления	188
<i>М.В. Плотников, С.А. Гусев</i>	
Сравнительный анализ добровольного соглашения производителей и требований нормативно-правовых актов (на примере рекламы табачной продукции)	196

Развитие внешнеэкономической сферы

<i>М.Ю. Погудева, Ю.И. Погудев</i>	
Структура и опыт управления международными резервами в современных условиях	207
<i>Н.И. Промский</i>	
Интеграционные процессы в СНГ в среднесрочной и долгосрочной перспективе	215
<i>Ю.Ф. Шамрай</i>	
Внешеэкономическая платформа конкурентоспособности национальной экономики России	224

Дискуссии и рецензии

<i>Е.В. Чиркова</i>	
Размышления экономиста по мотивам «Глэм-капитализма»	241

Трибуна молодых

М.В. Савинова

Современные тенденции развития промышленной кооперации
в России 249

П.Е. Кожурин

Финансализация как фактор развития мировой экономики 260

Научная жизнь

И.М. Поморцева

Основные результаты научно-исследовательской работы
на экономическом факультете ИЭУП РГГУ в 2008 г. 266

Abstracts 276

Сведения об авторах 288

CONTENTS

From the editor	13
-----------------------	----

Economic policy: Strategy and politics

<i>V.G. Dobrokhleb, N.V. Belobragina</i> Students' Reproductive Expectations	15
---	----

<i>N.V. Koryakina</i> Regional Industry Policies in Unstable Financial Market	23
--	----

<i>E.V. Malinina</i> Enhancing the system of protection of national interests in financial sphere	31
---	----

<i>I.V. Novik</i> Financial crisis 2008 – testing Russian financial system	41
---	----

<i>N.V. Ouchinnikova, A.V. Troizky</i> A.A. Bogdanov-Malinowsky about the Nature and Manners of Economic crisis Solution	53
--	----

<i>I.I. Rodionov, R.N. Bogiya-Volya</i> Performance evaluation of the Regional Economic Development: Value Approach	65
---	----

<i>E.C. Chimitdorzhieva</i> Methods of Predicting an RF Subject Taxable Capacity	72
---	----

<i>D.A. Shevchenko, I.V. Kurilova</i> Formation of new social groups in modern Russian economic conditions	81
--	----

Issues of using capital resources

<i>O.A. Kalugin</i>	
Water as the most important factor of global economy	92
<i>E.V. Orlova</i>	
Global Crisis as a Transformational Factor of People's Financial Behavior	95
<i>M.V. Ferafontova</i>	
Concept Approach to Estimating Innovation Function in Strategic Management. Criteria of Choosing the Enterprise Innovation Strategy	102
<i>N.N. Yarosh</i>	
Intellectual Potential as the Innovation Incentive for Developing Municipal Facilities and Services	110

**Improving forms and methods of economic activities:
modern trends, prospects and retrospection**

<i>V.S. Aksenov, A.A. Tararueva</i>	
Financial Credit System of Small Business Regional Support	121
<i>A.M. Belonovskaya</i>	
Team-work in Economic Organization in the Papers of Russian Scholars in Late XIX – Early XX Century	132
<i>I.N. Bukhtereva</i>	
Social Sector of Russian Economy	144
<i>L.L. Kalinina</i>	
Investment Activity in Conditions of Financial Crisis	154
<i>Y.N. Nesterenko</i>	
Credit Support in the Financial System of Small Innovative Enterprises Activity in the Russian Federation	159

Corporate development

<i>Y.S. Begma</i>	
Capital and Capital Valuation in Modern Economies	167
<i>E.V. Karanina</i>	
Concept Approaches to Building a Universal Entrepreneurship Risk Management Model	178
<i>N.V. Oreshnikova</i>	
Comprehensive Integrated Assessment of an Enterprise Economic Activity in In-house Strategic Management	188
<i>M.V. Plotnikov, S.A. Gusev</i>	
Corporate analysis of the producers' voluntary settlement and requirements forwarded by statutory regulations and legal acts by the tobacco advertising example	196

Developing foreign economic sphere

<i>M.Y. Pogudaeva, Y.I. Pogudaev</i>	
International Currency Reserves: Modern Structure and Management Experience	207
<i>N.I. Promskiy</i>	
Integration Processes in CIS in the Midterm and in the Longterm	215
<i>Y.F. Shamray</i>	
Foreign Economy Platform for Russian National Economy Competitiveness	224

Discussions and reviews

<i>E.V. Chirkova</i>	
The Economist Speculates on Glam-Capitalism	241

Tribune of the young

M.V. Savinova
Modern Trends of Developing Industrial Cooperation in Russia 249

P.E. Kozhurin
Financialization as the factor of economic development 260

Scientific life

I.M. Pomorceva
Key Results of Scientific Research at the Department of Economics,
Institute for Economics, Management and Law, the RSUH, 2008 266

Abstracts 276

General data about the authors 292

От редакции

В представляемом вниманию читателя четвертом выпуске «Вестника РГГУ» серии «Экономика» помещены материалы, в которых разрабатываются предложения по стратегии и концепции, а также по экономическому механизму современного хозяйственного развития российской экономики, по формированию в России новой экономики, ее инновационной модели, эффективному взаимодействию государства и крупного (корпоративного) и малого бизнеса, по развитию корпоративного бизнеса и преодолению последствий глобального кризиса экономики.

Мы считаем плодотворным регулярное обсуждение этих проблем и пытаемся ориентировать его в практическом направлении при одновременной глубокой разработке теории вопросов.

В условиях глобального кризиса продвижение в научном осмыслении перечисленных проблем представляет базу для практического выхода из кризиса. Особую весомость имеют идеи и рекомендации по восстановлению воспроизводственной самостоятельности российской экономики, по ее развороту и переориентации на внутренний спрос и внутренние источники инвестиций, по механизму мобилизации этих источников и преодолению топливно-сырьевого перекося в международной специализации национальной экономики с опорой на интеллектуальные факторы и инновационные основы хозяйствования.

Размышления по проблемам глэм-капитализма, новым подходам к внешнеэкономической платформе конкурентоспособности национальной экономики, а также к управлению золотовалютным резервом страны и ее интеллектуальными ресурсами содействуют формированию новой платформы развития национальной экономики.

Мы ожидаем дальнейшего развития сотрудничества по современной проблематике развития российской и мировой экономики с нашими коллегами – преподавателями РГГУ и его филиалов, сотрудниками российских и международных научных центров,

государственными служащими и практиками большого и малого бизнеса, аспирантами, докторантами.

Материалы для журнала просим оформлять в соответствии с принятыми нормами, установленными для ВАКовского издания, и направлять их электронной почтой по адресу: vestnik@rggu.ru на имя ответственного редактора серии «Экономика» Ю.Ф. Шамрая.

В.Г. Доброхлеб, Н.В. Белобрагина

РЕПРОДУКТИВНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ¹

Статья посвящена актуальной проблеме – анализу возможных путей преодоления демографического кризиса в России. На материалах статистики, социологических опросов, в том числе проведенного авторами в 2008 г. пилотного проекта в московских вузах, анализируются репродуктивные установки студенческой молодежи города Москвы. Сделаны следующие выводы:

1. Среднее желаемое число детей у респондентов – 2,37, что предположительно позволяет преодолеть депопуляцию.
2. Ориентации на желаемое количество детей у девушек ниже, чем у юношей, но они более оптимистичны: лишь 26,3% считают, что сейчас не время рожать детей. Этот показатель вдвое меньше у их ровесников.
3. На формирование установки на детность влияет количество братьев и сестер, однако эта зависимость непрямая.
4. Здоровье оценивалось респондентами как наибольшая социальная ценность и самый значимый фактор, детерминирующий ожидаемое количество детей.

Ключевые слова: демографический кризис, депопуляция, рождаемость, репродуктивные ориентации, установка на детность, социальные ценности, демографическая политика.

Одной из наиболее серьезных проблем, стоящих перед нашей страной, является депопуляция. Национальным вызовом назвал демографический кризис президент России Д.А. Медведев, а демографию – мегапроектом, так как именно на него замыкаются практически все национальные проекты. В настоящее время реализованы меры в сфере стимулирования рождаемости и поддержки семьи (в том числе материнский капитал, программа «Родовой сер-

тификат», увеличены детские и другие пособия). В феврале 2008 г. распоряжением Правительства РФ утвержден «План мероприятий по реализации в 2008–2010 гг. Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г.». Этот документ состоит из четырех разделов; мероприятия по снижению смертности населения, повышению рождаемости, поддержке семей, имеющих детей, обеспечение законных прав и интересов детей, создание условий для мотивации здорового образа жизни, сохранения здоровья населения, а также по повышению миграционной привлекательности регионов Федерации. Меры, связанные с рождаемостью, семьей и детьми, сгруппированы по следующим направлениям:

- 1) повышение качества оказания медицинской помощи женщинам в период беременности и родов, включая развитие перинатальных технологий;
- 2) профилактика и раннее выявление нарушений в здоровье детей и подростков;
- 3) социальная поддержка семьи в связи с рождением и воспитанием детей;
- 4) профилактика семейного неблагополучия и социального сиротства; обеспечение защиты прав и законных интересов детей;
- 5) содействие трудовой занятости граждан, имеющих детей в возрасте до 3 лет;
- 6) укрепление института семьи, популяризация семейных ценностей.

В период экономического роста, начиная с 2003 г., в стране повысилась продолжительность жизни мужчин и женщин. Удалось снизить темпы убыли населения. По данным статистики, численность постоянного населения Российской Федерации на 1 декабря 2008 г. составила 141,9 млн человек и с начала года уменьшилась на 117,4 тыс. человек, или на 0,08% (на соответствующую дату предыдущего года – на 223,4 тыс. человек, или на 0,16%). Это связано с улучшением ряда показателей смертности². Сокращение численности населения происходило из-за естественной убыли населения, которая в январе–ноябре 2008 г. уменьшилась по сравнению с соответствующим периодом 2007 г. на 105,4 тыс. человек. Увеличившийся миграционный прирост на 65,2% компенсировал численные потери населения. В январе–ноябре 2008 г. в России отмечалось увеличение рождаемости (во всех субъектах Федерации, кроме Магаданской и Новгородской областей, Чукотского автономного округа) и снижение смертности (в 44 субъектах). Вместе с этим депопуляция продолжается. В целом по стране превышение количества умерших над родившимися составило 1,2 раза (в январе–ноябре 2007 г. 1,3 раза), в трех субъектах Федерации (Тульской,

Псковской и Ленинградской областях) оно составило 2,3–2,1 раза³. Л.Л. Рыбаковский отмечает, что основные параметры демографического развития страны остаются опасными для будущего России, сохранения ее геополитического статуса и необходимого уровня национальной безопасности⁴. Это связано прежде всего с низкой рождаемостью. Для простого замещения поколений необходимо 2,10–2,15 рождений на каждую женщину репродуктивного возраста. Фактически этот показатель в 2003 г. составлял 1,31, а в 2007 г. 1,40. Повышение рождаемости может быть следствием демографической политики. Как отмечают Н.В. Зверева и В.Н. Архангельский⁵, изменения показателей рождаемости связаны, во-первых, с потребностью в детях, мотивом рождения первых и последующих детей; во-вторых, с материальными условиями семей, стабильностью социально-экономического развития, уровнем жизни, занятостью женщин, способствующих или мешающих наиболее полной реализации имеющейся потребности в детях; в-третьих, с эффективной социально-демографической политикой по отношению к семьям с детьми.

Потребность в детях является важнейшим фактором. По результатам пилотного обследования⁶, проведенного Росстатом, выявлено, что различия в среднем ожидаемом числе детей в группах респондентов с одинаковой оценкой уровня жизни, но разным желаемым числом детей значительно больше, чем в группах, однородных по желаемому числу детей, в зависимости от оценки уровня жизни. Следовательно, установка детности в существенно большей степени зависит от потребности в детях, чем от восприятия условий жизни, способствующих или препятствующих ее реализации. Сделаны важные выводы для демографической политики, направленной на повышение рождаемости. Во-первых, улучшение условий жизни, условий реализации потребности в детях приведет к некоторому повышению рождаемости; во-вторых, изменение потребности в детях может дать несоизмеримо больший результат, чем улучшение условий жизни. Делать, конечно, нужно и то и другое. Однако последнее принесет относительно небольшой, но сравнительно быстрый результат, а первое – несравненно более существенный, но значительно более отдаленный результат. Чаще всего серьезной помехой к рождению детей респонденты отмечали материальные трудности. Если в более ранних исследованиях второе (а иногда и первое) место обычно занимали жилищные трудности, то в данном опросе такая ситуация была только у нижегородских женщин и мужчин Республики Марий Эл. Иные респонденты более значимой помехой к рождению детей считали неуверенность в завтрашнем дне. При исследованиях репродуктивного поведения,

как правило, изучается вопрос о том, что мешает иметь большее количество детей. Выявляемые помехи безусловно влияют на репродуктивное поведение. Но не менее важным фактором, ограничивающим количество детей в семье, видимо, является восприятие детей как помехи к достижению значимых целей, реализации себя в различных сторонах жизнедеятельности. Рассмотрению этого аспекта до сих пор в исследованиях почти не уделялось внимания.

Ученые считают, что рост уровня жизни без увеличения престижа семейных ценностей будет и в дальнейшем создавать диссонанс между престижным потреблением и репродуктивными ориентациями⁷. Наиболее точный прогноз будущей рождаемости можно получить по ориентациям на брак и семью молодежи и подростков. Каждый исторический период имеет частоту изменения последовательно сменяющихся циклов, свои особенности в каждой фазе. Россия вступила на рубеже тысячелетий в эпоху бурных перемен во всех сферах развития. Привычная жизнь и динамика общества радикально меняются. Мир требует нового понимания со стороны ученых, долгосрочной стратегии государственных и политических деятелей, лидеров бизнеса, иного образа мыслей и действий ныне преобладающего поколения. По мнению А.И. Антонова, потребность в детях не является биологически предопределенной, естественной. Он полагает, что у человека нет инстинкта размножения или любого другого инстинкта, непосредственно побуждающего к рождению детей. Это доказывается фактом сознательного вмешательства человека в репродуктивный цикл, исключаящий автоматизм появления детей⁸. Потребность в детях – это «устойчивое социально-психологическое образование в личности, обусловленное, во-первых, устремлением иметь типичное для данного общества число детей в семье; во-вторых, чадолюбием, то есть глубоко усвоенными установками по отношению к детям вообще. Репродуктивная установка представляет собой прежде всего нормы относительно числа детей в семье»⁹.

На формирование потребности в детях и соответственно на формирование репродуктивной установки оказывает влияние целый ряд условий: образ жизни семьи, распространенные в обществе и особенно среди ближайшего окружения типичные нормы, касающиеся количества детей; образ жизни родительской семьи и количество детей в ней; установки каждого из супругов на количество и пол детей, на детей как помощников и опору в старости, на продолжение своего рода, семьи, фамилии, на самореализацию в детях и т. д.

В декабре 2008 г. был реализован пилотный социологический опрос студентов первого и второго курсов дневного отделения трех

московских вузов – РГГУ, РГСУ и МИФИ. В анкетировании приняли участие 215 человек. В составе респондентов 53% девушек и 47% юношей. Средний возраст респондентов 18 лет. В качестве целевой группы для социологического опроса была выбрана эта возрастная категория населения, поскольку наибольшее число рождений приходится на возраст от 19 до 35 лет и репродуктивные установки социально-демографической группы, находящейся в начале данного периода, могут дать основание для прогноза. Подавляющая часть респондентов (88%) основным своим занятием считают учебу. Вместе с тем 12% опрошенных работают по найму, совмещая работу с обучением. Средний ежемесячный доход на одного члена семьи респондентов – 16 430 руб. У девушек среднедушевой доход несколько выше, чем у юношей, – соответственно 17 240 и 15 281. Большинство респондентов живут с родителями (84,3%), или другими родственниками. Только 1,5% молодых людей состоят в гражданском браке и живут с супругой (супругом). Большинство респондентов проживают со своими семьями в собственных квартирах (78%), 8% проживают в собственных домах, около 13% – в арендованных квартирах.

Какие социальные ценности наиболее важны для студентов? Первое место по значимости принадлежит хорошему образованию (4,78 балла), второе место занимает материальное благополучие (4,75 балла), на третьем месте крепкое здоровье (4,68 балла). Отметим, что иметь двоих детей (4,63 балла) оказалось предпочтительней, чем одного ребенка (4,38 балла), ценность нескольких детей ниже (3,54 балла). Собственное жилье получило в рейтинге 4,62 балла. Семья (4,46 балла) оценивается не так высоко, как ценность двоих детей (рис. 1).

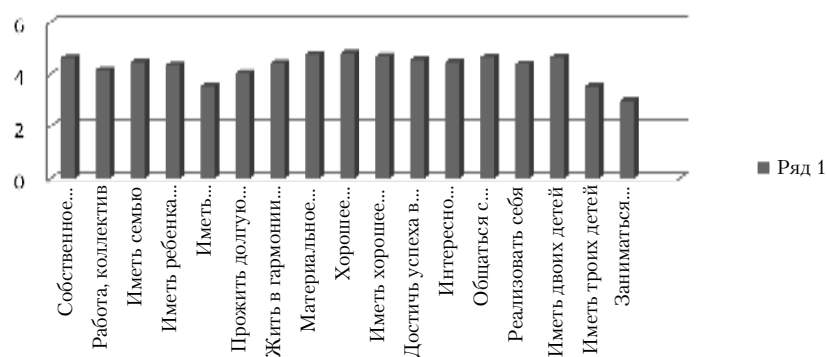


Рис. 1. Жизненные приоритеты. Оценка по 5-балльной шкале

Что касается качественной стороны потребности в детях, т. е. ее содержания, то она раскрывается в репродуктивных мотивах. Последние представляют собой состояния личности, побуждающие индивида к достижению разного рода личных целей через рождение определенного количества детей. Репродуктивный мотив характеризуется как личностный смысл появления на свет ребенка любой очередности. По мнению известного демографа В.М. Медкова, репродуктивные мотивы, будучи самостоятельной психической сущностью, являются одновременно составной частью структуры установок (их поведенческого, побудительного компонента)¹⁰.

Учитывая, что факторы, влияющие на репродуктивные установки, выявлены и подробно изучены в литературе, их перечень был включен в анкету. Это 11 детерминантов: материальное благополучие, жилищные условия, неуверенность в завтрашнем дне, состояние здоровья, трудности с устройством детей в дошкольные учреждения, возраст, супружеские взаимоотношения, образование, профессиональная деятельность, трудности в воспитании имеющих детей, число детей в родительской семье, мотивы рождения детей, ценностные ориентации.

На рис. 2 представлена диаграмма факторов, влияющих на рождаемость.

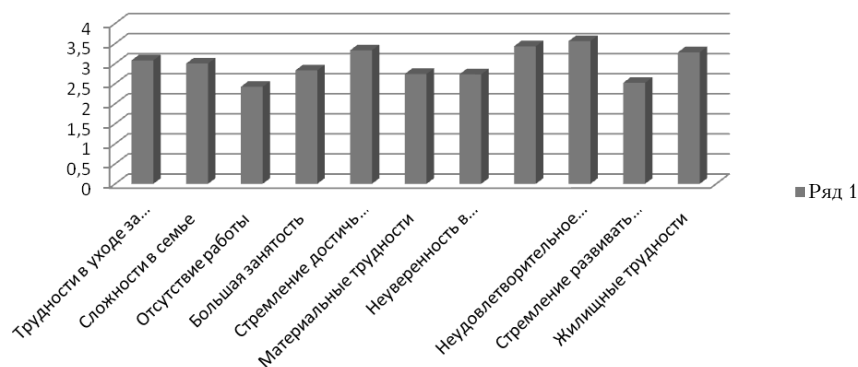


Рис. 2. Факторы, влияющие на ожидаемое количество детей. Оценка по 5-балльной шкале

Наиболее значительно влияют на ожидаемое число детей неудовлетворительное состояние здоровья (3,56 балла), стремление интересно проводить досуг (3,43 балла), стремление достичь успехов в работе (3,33 балла), жилищные трудности (3,28 балла).

О демографической ситуации в России респонденты судят оптимистично, полагая, что рождаемость к 2025 г. повысится. Так считают 53% студентов.

Анализ репродуктивных ориентаций, распространенных среди студенческой молодежи города Москвы, позволяет сделать следующие выводы:

1. Среднее желаемое число детей у респондентов – 2,37, что предположительно позволяет преодолеть депопуляцию.

2. Ориентации на желаемое количество детей у девушек ниже, чем у юношей, но они более оптимистичны. Лишь 26,3% считают, что сейчас не время рожать детей. Этот показатель вдвое меньше у их ровесников.

3. На формирование установки на детность влияет количество братьев и сестер, однако эта зависимость не прямая.

4. Здоровье оценивалось респондентами как наибольшая социальная ценность и самый значимый фактор, детерминирующий ожидаемое количество детей.

Репродуктивные установки студенческой молодежи не могут реализоваться в полной мере из-за негативных экономических условий. Из представленного материала видно, что в период экономического роста в России было достигнуто определенное (хотя и незначительное) улучшение демографических показателей, в том числе в репродуктивных ориентациях студентов младших курсов столичных вузов. Вместе с тем начавшийся мировой кризис уже проявился в нашей стране. В конце декабря 2008 г. 5,8 млн человек, или 7,7% экономически активного населения, классифицировались как безработные (в соответствии с методологией Международной организации труда). В государственных учреждениях службы занятости населения в качестве безработных было зарегистрировано 1,5 млн человек, 1,3 млн человек получают пособие по безработице. Это повышает социальные риски. Поэтому все более значимыми становятся меры по реализации Концепции демографического развития страны до 2025 г.

Примечания

- ¹ При поддержке РГНФ (грант № 08-02-00247а).
- ² Информация о социально-экономическом положении России (краткий доклад) за январь–декабрь 2008 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [М., 2008]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B08_00/Main.htm (дата обращения: 21.01.2009).
- ³ Там же.

В.Г. Доброхлеб, Н.В. Белобрагина

- 4 *Рыбаковский Л.Л.* Особенности современной демографической ситуации // Демографические перспективы России / Под ред. Г.В. Осипова, С.В. Рязанцева. М.: Экон-Информ, 2008. С. 95.
- 5 *Зверева Н.В., Архангельский В.Н.* Современная демографическая политика в России: затраты и эффективность // Демографическая политика и эффективность: Оценка эффективности / Ред.-сост. А.Г. Гришанова. М.: Экон-Информ, 2008. С. 6.
- 6 Краткие итоги пилотного обследования «Семья и рождаемость», проведенного Росстатом в 2006 г. (в Тверской области опрошено 1035 человек, в том числе 488 женщин, 396 мужчин и 151 подросток. В Нижнем Новгороде был опрошен 201 человек, в том числе 96 женщин, 65 мужчин и 40 подростков. В Республике Марий Эл было опрошено 187 человек, в том числе 91 женщина, 67 мужчин и 29 подростков) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [М., 2008]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/2006/demogr.htm (дата обращения: 21.01.2009).
- 7 *Антонов А.И., Борисов В.А.* Динамика населения России в XXI веке и приоритеты демографической политики. М.: Ключ-С, 2006. С. 57.
- 8 *Антонов А.И.* Социология рождаемости. М., 1980.
- 9 Там же. С. 108.
- 10 *Медков В.М.* Демография: Учебник. М.: Инфра-М, 2008. С. 683.

Н.В. Корякина

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Во избежание резкого спада в реальном секторе экономики в связи с неблагоприятными внешними условиями и внутренней нестабильностью и связанными с этим экономическими и социальными последствиями необходимы меры по стабилизации ситуации и стимулированию экономики. На выявление предкризисных состояний предприятий и своевременное принятие мер по их санации, на обеспечение структурной перестройки экономики направлена промышленная политика региона.

Ключевые слова: промышленная политика, промышленный комплекс, обрабатывающее производство, интенсификация промышленного процесса, инновационная инфраструктура области.

Развитие экономики региона и его инфраструктуры (муниципальных образований) невозможно без правильного выбора приоритетов их социально-экономического развития. Этот выбор опирается прежде всего на закономерности долгосрочного экономического роста региона, направления социально-экономического развития и сложившиеся конкурентные преимущества.

В условиях мирового финансового кризиса, экономической нестабильности, высокого уровня инфляции в стране замедляются темпы экономического роста. Особого внимания заслуживает промышленный сектор экономики.

По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата), сокращение промышленного производства нарастает. В ноябре 2008 г. к ноябрю 2007-го оно составило 8,7%, в декабре 2008 г. к декабрю 2007-го – 10,3%, в январе 2009 г. к январю 2008-го – 16%. Январское падение оказалось самым глубоким с октября 1994 г. и сопровождалось обвальным падением рубля. Лидерами январского падения оказались обрабатывающие отрасли.

О масштабах торможения экономики свидетельствует тот факт, что производство и распределение электроэнергии, газа и воды в январе 2009 г. не увеличилось. Объяснить это аномально теплой зимой нельзя. Январь 2008 г. также был относительно теплым, однако производство и распределение электроэнергии, газа и воды тогда выросло к январю 2007 г. на 20%. В январе же 2009 г. к январю 2008-го зафиксировано сокращение на 7%.

По традиции последних лет отрицательная динамика наблюдалась и в добывающей промышленности: – 3,6% к январю 2008 г. Незначительным было лишь сокращение добычи нефти (0,8%). Однако добыча природного газа упала на 10,5%, угля – на 17,9%, железной руды – на 39,7%¹.

Во избежание резкого спада в реальном секторе экономики в связи с неблагоприятными внешними условиями и внутренней нестабильностью и связанными с этим экономическими и социальными последствиями необходимы меры по стабилизации ситуации и стимулированию экономики.

Промышленная политика (*англ. industrial policy*) – политика государства и промышленных корпораций, направленная на рост промышленного производства, обеспечение его эффективности и конкурентоспособности, содействие технико-технологическому процессу².

Практика показывает, что автоматические стабилизаторы и механизмы промышленной политики региона и государства в целом считаются лишь относительно эффективными. Они могут адекватно работать в условиях как подъема, так и спада экономики. В связи с этим при разработке направлений, принятии решений в области промышленной политики целесообразно тщательно проанализировать возможности по их сворачиванию в перспективе. Ведущим фактором эффективности промышленной политики региона является адресность принимаемых мер, в том числе стимулирования предприятий промышленного сектора экономики.

Ведущей отраслью промышленности в Московской области является машиностроение и металлообработка. С развитием машиностроения связано появление металлургии, использующей вторичное сырьё и производящей качественный металлический прокат и литьё. Химическая промышленность Московской области, использующая в основном привозное сырьё, специализирована на производстве минеральных удобрений, кислот, искусственного волокна, фармацевтических препаратов. Промышленность стройматериалов, работающая в основном на базе местного сырья, обеспечивает строительство, ведущееся в регионе и Москве. Развита деревообрабатывающая и стекольная промышленность. Текстильная

отрасль представлена многими крупными реконструированными и новыми предприятиями по выпуску хлопчатобумажных, шерстяных и шелковых тканей. Треть производства всех тканей России, почти 40% ковровых изделий приходится на Московскую область. Пищевая, швейная, обувная промышленность обеспечивает местные потребности.

По данным Территориального органа федеральной службы государственной статистики, промышленность Московской области остается наиболее эффективной отраслью экономики. Доля промышленности в структуре оборота организаций всех видов экономической деятельности в Московской области составляет 26,8% (по состоянию на 1.01.2009 г.).

По итогам 2008 г. оборот организаций обрабатывающих производств Московской области составил 1183,9 млрд руб., прирост к 2007 г. – 24,9% в фактических ценах. Обрабатывающие производства являются основным видом промышленного производства в Московской области. В структуре промышленного производства на их долю приходится 88,7%. По обрабатывающим производствам объем отгруженных товаров вырос на 26,9% и составил 1092,4 млрд руб.

Динамику производства без учета роста цен, т. е. результат изменения только физического объема производимой продукции, характеризует индекс промышленного производства. В 2008 г. индекс по Московской области составил 109% (по России – 102,1%). Вместе с тем динамика индекса разнится по видам промышленного производства. Положительная динамика индекса промышленного производства наблюдается:

- в целлюлозно-бумажном производстве и издательско-полиграфической деятельности – 148,1%;
- обработке древесины и производстве изделий из дерева – 144,6%;
- производстве резиновых и пластмассовых изделий – 119%;
- производстве машин и оборудования – 116,6%.

Между тем в таких видах промышленности региона, как обувная промышленность, производство кокса и нефтепродуктов, производство электрооборудования, производство транспортных средств, текстильное и швейное производство, с сентября 2008 г. в результате кризиса банковской системы индекс промышленного производства продолжает снижаться. Наблюдается снижение выпуска продукции и в натуральном выражении.

Объем инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям промышленности составил 87,9 млрд руб., в том числе по организациям обрабатывающих производств – 49,9 млрд руб.

На долю инвестиций в основной капитал по организациям обрабатывающих производств приходится 21,2% объема всех инвестиций в экономику Московской области.

Динамика инвестиций в основной капитал по крупным и по средним организациям промышленности Московского региона имеет позитивный характер. Однако, как показывает практика, объем их недостаточен и темпы модернизации промышленности региона по-прежнему низки.

Главная причина – износ основных фондов в промышленности. В настоящее время он превышает 47%. Удельный вес полностью изношенных основных фондов близится к 20%. Средний возраст более половины производственного оборудования промышленности области близится к 20 годам и продолжает увеличиваться. Сдерживающим фактором развития промышленного комплекса Московской области остается не только физический, но и моральный износ основных фондов. Снижение технологического уровня промышленного сектора экономики области рассматривается как следствие недофинансирования одного из главных источников инновационного роста – науки.

Правительству Московской области необходимо учесть угрозу технологической деградации промышленности как для конкурентоспособности региона, так и для его безопасности.

Пока промышленность остается наиболее эффективной отраслью экономики области. Более 46,9% прибыли, полученной организациями всех видов деятельности в области, приходится на промышленность. Сумма прибыли на 1.12.2008 г. составила 77,5 млрд руб., что на 9,5 млрд руб. выше, чем за соответствующий период прошлого года.

Среди организаций промышленности прибыль получили 1008 организаций, или 76,7% общего количества отчитывающихся организаций. По организациям, входящим в обрабатывающие производства, прибыль получила 851 организация, или 79,6% общего количества отчитывающихся организаций. Полученная прибыль составила почти 69,5 млрд руб.³

Однако сложившуюся картину назвать абсолютно положительной нельзя. Многие предприятия промышленности региона являются убыточными. В условиях финансового кризиса их число растет.

В 2008 г. с убытком работало более 306 организаций промышленности, общий размер которого составил 12,2 млрд руб., что на 6,9% больше, чем в прошлом году. Увеличились размеры просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей промышленных организаций.

Сдерживают рост промышленности области острая нехватка рабочих кадров и специалистов высокой квалификации, в том числе рабочих специальностей, низкая конкурентоспособность большинства видов выпускаемой продукции, невысокий размер долгосрочных инвестиций и отсутствие доступных кредитных средств.

С целью преодоления имеющихся барьеров на концептуальном уровне промышленная политика обязана ответить на ряд вопросов:

1. Каким должно быть производственное наполнение (структура промышленности) экономического роста?

2. Что может послужить основными источниками экономического роста?

3. Как лучше мобилизовать и по целевому назначению использовать источники?

4. Кто может послужить основным субъектом модернизации промышленности в различных ее секторах (государство, крупный, средний или малый бизнес, иностранный капитал)?

5. Каким должен быть экономический механизм, чтобы заинтересовать хозяйствующих субъектов в активном участии и сотрудничестве по реализации программ, связанных со структурными преобразованиями и модернизацией промышленности?

Формулируя основы промышленной политики, правительству Московской области необходимо детализировать ее содержание, выработать приоритетные направления. К ним целесообразно отнести в первую очередь такие направления, применительно к которым регион сможет сохранить и в дальнейшем закрепить свои конкурентные преимущества.

Как показали исследования, потенциальными конкурентными преимуществами в области обладают организации обрабатывающего производства как основного вида промышленного производства.

Среди них:

- производство пищевых продуктов;
- производство машин и оборудования;
- производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования;
- производство транспортных средств и оборудования (машиностроение);
- производство прочих неметаллических минеральных продуктов;
- металлургическое производство готовых металлических изделий;
- химическое производство.

В структуре обрабатывающего производства промышленного комплекса региона на данные виды производств приходится наибольший удельный вес по объему отгрузки товаров.

Мировой финансовый кризис выявил необходимость осуществления совместных скоординированных действий правительства страны и администраций регионов. Важнейшей задачей остается сбалансированный рост экономики области, в том числе ее промышленного комплекса.

Сформулированная президентом Российской Федерации задача – преодолеть последствия кризиса, сохранить и преумножить экономический потенциал, выйти на реализацию поставленных задач и достижение стратегических целей – нашла отражение не только в промышленной политике Московского региона, но и в стратегии его развития до 2020 г. К 2020 г. валовой региональный продукт по отношению к 2008 г. предусмотрено удвоить, объем привлеченных инвестиций увеличить в 4 раза и обеспечить вхождение области в первую пятерку субъектов Федерации. В основе этого движения остается привлечение инвестиций, нацеленных на создание эффективных рабочих мест и формирование инновационного, конкурентоспособного сектора экономики, способного стать локомотивом экономического развития⁴.

С целью перехода промышленности области на инновационный путь развития в регионе требуется сформировать мощную инновационную систему, которая обеспечит постоянное комплексное развитие инновационной деятельности.

Для интенсификации процесса промышленного освоения инновационной продукции, формирования сбалансированного рынка всех ее видов предстоит реализовать комплекс мероприятий, направленных:

- на развитие инновационной инфраструктуры области;
- увеличение доли инновационной продукции, разрабатываемой, производимой и реализуемой в Московском регионе;
- рост числа инновационно-активных промышленных предприятий в области, в том числе малых инновационных предприятий;
- закрепление молодых специалистов в научных и промышленных организациях в инновационной сфере;
- повышение результативности исследовательских работ, уровня защиты интеллектуальной собственности, увеличение объемов внедрения разработок.

Особое внимание следует уделять стимулированию инвестиционных проектов, повышающих спрос на промышленную продукцию товаропроизводителей за счет развития инфраструктуры

промышленной деятельности, а также межрегионального сотрудничества.

Намеченные к реализации меры по стимулированию инновационной активности организаций промышленности должны базироваться на развитии механизмов государственно-частного партнерства, которое предусматривает не только долевое финансирование инновационных проектов, но и привлечение средств внебюджетных фондов развития и иностранных инвестиций. Усилится работа по созданию территорий инновационного развития. Темпы экономического развития Московского региона в определяющей степени будут зависеть от объемов и темпов инвестиций в основные фонды.

По информации областного Министерства экономики, в Московской области практически исчерпан ресурс свободных строительных площадок, имеющих инфраструктуру, подготовленную к размещению крупных и средних объектов, соответствующих современным технологическим стандартам и требованиям.

Эффективно реализовать инвестиционную и инновационную политику органов государственной власти Московской области позволит Закон Московской области от 23 мая 2008 г. № 71/2008-ОЗ «О промышленных округах». Он направлен на повышение инвестиционной привлекательности региона и эффективного социально-экономического развития его инфраструктуры (муниципальных образований).

Принятый закон предусматривает создание промышленных округов на территории области в соответствии со стратегией ее социально-экономического развития, Генеральным планом развития, а также особенностями размещения производительных сил на территории региона посредством нового строительства или развития застроенных территорий. Кроме того, в условиях финансового кризиса Закон будет способствовать созданию дополнительных качественных рабочих мест, поскольку предполагается, что каждый промышленный округ будет представлять собой объединение нескольких крупных производств, для которых обязательно потребуются рабочие места. И наконец, Закон направлен на реализацию стратегии поддержки малого и среднего бизнеса региона.

Формирование промышленных округов Московской области послужит основой для успешной реализации промышленной политики и развития экономики региона.

- ¹ *Товкайло М.* В Росстат явился призрак «черного вторника». Промпроизводство ведет себя как в октябре 1994 г. [Электронный ресурс] // Сайт газеты «Газета». 17.02.2009. № 27. [М., 2008]. URL: <http://gzt.ru/Gazeta/> (дата обращения: 17.02.2009).
- ² *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 313.
- ³ Справка о состоянии дел в промышленности и науке Московской области за январь–декабрь 2008 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства промышленности и науки Московской области. [М., 2008]. URL: http://mnp.mosreg.ru/soc_eco_analysis/ (дата обращения: 19.02.2009).
- ⁴ Доклад Губернатора Московской области Б.В. Громова «Итоги работы Правительства Московской области в 2008 г. и задачи на 2009 г.» [Электронный ресурс] // Официальный сайт правительства Московской области. [М., 2008]. URL: http://www.mosreg.ru/soc_eco_reports/ (дата обращения: 19.02.2009).

Е.В. Малинина

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Поддерживая идею создания в России соответствующей мировым стандартам финансовой системы, считаем необходимым соизмерять степень либерализации валютного законодательства с повышением конкурентоспособности отечественной финансовой системы с целью предотвращения угрозы экономической безопасности страны. В России отсутствует устойчивая финансовая база для развития экономики. Недостаток финансирования – одна из основных проблем, с которой сталкиваются российские предприниматели при попытке организовывать и развивать предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность валютно-финансовой сферы, банковская система, недостаток финансирования, кредитование экономики, долгосрочные ресурсы, повышение эффективности экономики.

Финансовая система, которая в других странах защищает экономику от дестабилизирующего влияния финансовых рынков, в нашей стране относительно узка и слаба. Поэтому если, согласно принятому недавно закону¹, происходит снятие валютного регулирования, то нагрузка от финансовых шоков внешних рынков ложится на финансовую систему.

Бесспорно, что в этой связи необходимо повысить конкурентоспособность самой банковской системы России. Нельзя быть в числе ведущих стран мира, не имея развитого финансового рынка и главного ее элемента – развитой банковской системы.

В настоящее время в России отсутствует устойчивая финансовая база для развития экономики. При этом масштабы российской банковской системы явно не соответствуют экономическим потребностям страны и значительно меньше масштабов банковских

систем стран, с которыми Россия сопоставима по геополитическому значению. Резкое отставание банковской системы тормозит экономическое и социальное развитие страны. Существенно возрастает также зависимость российских предприятий от иностранного капитала. Российский бизнес лишается самостоятельности в принятии инвестиционных решений. Это может привести к постепенной утрате Россией экономического суверенитета.

По данным Ассоциации российских банков за 2008 г., более 37% общего объёма кредитов получено российскими предприятиями от иностранных кредиторов. С учётом кредитов, ранее предоставленных российским банкам их иностранными партнёрами, эта цифра увеличивается до 51%.

К основным проблемам, сдерживающим развитие российской банковской системы, относятся существующая ограниченность источников пополнения долгосрочной ресурсной базы и повышения уровня капитализации банков, слабая система рефинансирования, высокие риски кредитования, слабая юридическая защита законных прав и интересов кредиторов, чрезмерный надзор и зарегулированность банковской деятельности, значительные затраты и низкая рентабельность банковской деятельности, высокая цена банковских услуг для населения и предприятий.

Для развития валютно-финансовой системы требуется выработать государственную политику по этому важнейшему направлению. Она должна быть такой, чтобы в условиях глобализации и либерализации финансовых рынков российская финансовая система не рухнула под натиском иностранного капитала и финансовых спекуляций. России необходимы долгосрочные инвестиции прежде всего в производственный сектор экономики. Необходимо сделать всё возможное для того, чтобы эти задачи могла решать национальная финансовая система.

Актуальность разработки стратегии повышения конкурентоспособности валютно-финансовой системы усиливается в связи с избранной Россией моделью либерализации валютного регулирования. Принятые в последнее время масштабные решения в области либерализации валютного законодательства, подготовка к вступлению в ВТО, введение системы страхования вкладов дают не только новые возможности, но и создают новые риски. Они могут реализоваться в полной утрате национальной финансовой системы. Тем самым государство утратит не просто инструменты контроля в финансовой сфере, но значительную часть того, что является неотъемлемой частью национального экономического суверенитета².

Для российского валютного законодательства характерно снятие ограничений на трансграничное оказание банковских услуг без

адекватной либерализации внутреннего финансового рынка. Это может привести к негативным последствиям для российской экономики.

Так, после вступления в силу 18 июня 2005 г. нормы, предоставляющей юридическим лицам – резидентам право свободного открытия счетов в зарубежных банках и распоряжения зачисленными на них средствами, ожидаются следующие отрицательные последствия для российской банковской системы:

- 1) переход наиболее надежных и кредитоспособных клиентов на обслуживание в иностранные банки; дополнительный рост капитала иностранных банков за счёт комиссионных доходов, полученных от операций с российской клиентурой;
- 2) резкое уменьшение трансграничных денежных потоков вследствие перевода их за рубеж;
- 3) сокращение ресурсной базы российских банков;
- 4) сокращение объемов кредитования (особенно долгосрочного, в том числе ипотечного) и предоставления других банковских продуктов российскими банками;
- 5) повышение рискованности операций российских банков за счёт ухудшения качества клиентуры; в конечном счёте возрастание системного банковского риска;
- 6) снижение уровня монетизации экономики;
- 7) снижение темпов роста частного предпринимательства (особенно малого бизнеса);
- 8) усиление долларизации российской экономики.

В отсутствие должного механизма налогового контроля за операциями по зарубежным счетам данная норма фактически лишает российские налоговые органы возможности проверять представляемую им информацию о сумме подлежащих уплате налогов, в результате чего государство может утратить значительную часть налоговых поступлений.

Не менее серьезные сложности могут возникнуть в гражданском обороте. При отсутствии у России соглашений о взаимном признании судебных решений с рядом крупнейших стран (например, Великобританией, США) даже при наличии решений российских судов о взыскании задолженности с резидентов, имеющих счета в банках за пределами территории РФ, кредитор не будет иметь юридической возможности осуществить взыскание с указанных счетов. В результате национальная экономическая и денежно-кредитная политика становится подверженной влиянию извне, лишается важных инструментов защиты от неблагоприятных внешнеэкономических процессов. Ставится под угрозу экономическая безопасность страны.

Необходимо ввести мораторий на действие соответствующих законодательных норм на срок до выравнивания уровня развития иностранных и российской банковских систем, создать эффективный механизм защиты прав кредиторов за рубежом, а также совершенствовать международное налоговое администрирование. Отказ от использования инструментов контроля за возможным масштабным притоком и оттоком спекулятивного капитала после 1 января 2007 г. может привести к непредсказуемым последствиям для внутреннего финансового рынка.

Отсутствие валютных ограничений делает рынок повышено волатильным, курс национальной валюты – неустойчивым и тем самым привлекательным для спекулятивной игры. Только в результате отказа от основных валютных ограничений приток спекулятивного капитала в Россию в среднем составит около 8% ВВП. Столь значительный приток капитала повлечет существенный рост денежного предложения, что в свою очередь приведет либо к дальнейшему укреплению курса рубля, ухудшая конкурентные условия для российских экспортеров, либо к росту эмиссии для покупки иностранной валюты, провоцируя инфляцию.

Таким образом, поддерживая идею создания в России соответствующей мировым стандартам финансовой системы, считаем необходимым соизмерять степень либерализации валютного законодательства с повышением конкурентоспособности отечественной финансовой системы.

Среди наиболее актуальных вопросов развития валютно-финансовой политики отметим следующие:

1. В связи с повышением открытости российской экономики и финансовой системы на приоритеты денежно-кредитной политики всё в большей степени влияет мировая конъюнктура. Объёмы эмиссии и денежного предложения, рост монетизации практически полностью определяются потоками экспортной выручки. Покупка валюты Банком России в течение 5 лет остаётся основным каналом эмиссии.

В то же время задача сохранения высоких темпов роста ВВП требует большей предсказуемости денежной и курсовой политики и её базирования на приоритетах развития российской экономики, когда рост монетизации будет связан не с экспортными потоками, а с ростом товарной массы внутри страны, ростом внутреннего спроса и производительности труда в России.

2. Необходимо уделять внимание рынку государственного долга. Регулирование требует наличия в портфеле активов банковской системы низкорискованных активов – госбумаг, поскольку без них

банкам сложнее выполнять требования по достаточности капитала. Однако слабое развитие этого рынка в условиях профицита бюджета ограничивает возможности банков. Другим ограничителем является отрицательная реальная доходность таких бумаг (т. е. ниже инфляции).

В этой ситуации целесообразно осуществлять выпуск целевых займов на отдельные проекты (например, на развитие телефонной связи или строительство дорог, портов). Также могут эмитироваться суррогатные госбумаги, т. е. коммерческие бумаги, имеющие государственную гарантию (выпускаемые, например, в рамках реализации проектов по государственно-частному партнёрству). Такое решение позволит увеличить вложения участников рынка в российские государственные ценные бумаги. Принципиально неверно финансировать чужие экономики, в то время как Россия остро нуждается в инвестициях.

3. Особое внимание должно быть уделено наращиванию долгосрочной ресурсной базы банков. В России росту сбережений мешает отсутствие доверия к банкам.

Удлинение ресурсной базы банковской системы даст возможность с меньшим риском предоставлять долгосрочные кредиты, спрос на которые постоянно увеличивается. Только через развитие инструментов долгосрочного кредитования технического перевооружения промышленности Россия может совершить инвестиционный рывок, преодолев технологическое отставание и решив проблему зависимости экономики от экспорта сырья.

Рост вкладов населения – существенный фактор удлинения ресурсной базы банков. Необходимо максимально вовлечь в банковский оборот самые «длинные» ресурсы экономики – пенсионные и бюджетные средства.

Вовлечению данных ресурсов в банковский оборот будут способствовать следующие мероприятия:

1) введение практики размещения части пенсионных накоплений, хранящихся во Внешэкономбанке РФ, на конкурсной основе на счетах в российских коммерческих банках;

2) разрешение Пенсионному фонду РФ размещать пенсионные накопления не только во Внешэкономбанке РФ, но и в других управляющих компаниях;

3) увеличение квот на инвестирование средств пенсионной системы в банковские депозиты;

4) внесение дополнений и изменений в Бюджетный кодекс РФ с целью предоставления субъектам Федерации, а также органам местного самоуправления права открытия счетов бюджетов в кредитных организациях;

5) разрешение банкам совмещать банковскую деятельность и деятельность по управлению инвестиционными, паевыми инвестиционными и негосударственными пенсионными фондами;

6) отказ от обременения иностранных пассивов банковской системы путем введения резервирования (за исключением случаев, связанных с чрезвычайными обстоятельствами);

7) разрешение хранить средства ГУПов и МУПов в коммерческих банках, а также устранение практики принудительного перевода средств указанных предприятий из коммерческих банков в Федеральное казначейство.

Банковские облигации и сертификаты должны стать одним из дополнительных финансовых инструментов аккумуляции банками средств на средние и «длинные» сроки.

Развитию рынка облигаций коммерческих банков будет способствовать снятие ограничений на объем эмиссии облигаций. Целесообразно ограничивать размер не обеспеченной залогом собственного имущества или третьими лицами эмиссии облигаций банков не величиной уставного капитала, а размером собственных средств банка-эмитента.

В целях развития кредитного рынка необходимо создать правовые возможности по секьюритизации активов. Целесообразно подготовить специальный закон, который будет регулировать выпуск обеспеченных активами ценных бумаг посредством создания паевых инвестиционных фондов, а также формы и методы регулирования этого процесса.

В целях укрепления стабильности банковской системы, поддержания ее текущей ликвидности и бесперебойного осуществления расчетов кредитным организациям необходимо обеспечить эффективное функционирование механизма пополнения банковской ликвидности в виде операций рефинансирования со стороны Банка России.

Наряду с развитием и укреплением системы рефинансирования необходимо активнее использовать возможности межбанковского кредитного рынка для перераспределения средств между банками с избыточными и с недостаточными ресурсами. Одновременно рынку межбанковских кредитов и депозитов требуется поддержка со стороны Банка России и его территориальных управлений для обеспечения нормальной работы и снижения рисков. Деятельность территориальных управлений Банка России может заключаться в координации действий и организации информационного обмена с кредитными организациями при заключении межбанковских кредитных сделок. Это снизит вероятность невозврата средств, увеличит доверие банков друг другу и ускорит

процесс согласования условий сделок МБК на внутрирегиональном и межрегиональном уровнях.

Учитывая институциональный дефицит долгосрочных ресурсов, а также снижение риска ликвидности по мере развития системы рефинансирования, рынка МБК и совершенствования риск-менеджмента кредитных организаций, становится целесообразным более активное вовлечение краткосрочных ресурсов в процесс кредитования нефинансового сектора экономики на продолжительные сроки. В этой связи необходимо снижать требования, предъявляемые к количественным показателям ликвидности банков. В первую очередь нужно снижать нормативы, отражающие идею обязательного покрытия долгосрочных кредитов пассивами соответствующей срочности. В перспективе, сообразуясь с практикой развитых стран, ряд нормативов ликвидности может быть отменен.

В целях расширения кредитования экономики принципиально важно развивать законодательное обеспечение и жесткое регламентирование рынка производных инструментов в России, что позитивно повлияет на инвестиционный климат в стране и позволит инвесторам хеджировать риски в соответствии с мировой практикой.

Особое внимание необходимо уделить судебной защите требований по срочным сделкам, введению института ликвидационного неттинга, обеспечению при операциях с деривативами (залог и т. д.), а также разработать договорную базу для внебиржевых срочных сделок, соответствующую международным стандартам.

Плохое финансовое положение заемщиков, отсутствие четких программ развития бизнеса – важнейшее препятствие развитию кредитования в России. Расширению кредитования экономики будет способствовать разработка и реализация единой государственной программы развития и структурной перестройки российской экономики, ускоренное развитие отраслей, обеспечивающих насыщение внутреннего рынка и повышение эффективности экономики. Нужна скоординированная работа банков, бизнес-сообщества и местных органов власти в регионах по подготовке и реализации бизнес-проектов, консультационная, информационная, административная и финансовая поддержка таких проектов.

Препятствует кредитованию и низкая прозрачность российских заемщиков. Необходимо совершенствовать учет и отчетность предприятий, в том числе на консолидированной основе. Это создаст возможности для качественного и оперативного мониторинга их финансового состояния.

Недостаток финансирования является одной из основных трудностей, с которой сталкиваются российские предприниматели

при попытке организовывать и развивать предприятия³. Возможности малых предприятий получить банковский кредит ограничены в силу отсутствия у них прозрачной отчетности.

Для стимулирования предоставления кредитов предприятиям малого бизнеса необходимо осуществить комплекс мер по перераспределению рисков кредитования:

- расширить страхование возвратности части кредита малым предприятиям за счет средств бюджета и компенсации процентных ставок;

- рассмотреть возможность создания системы гарантирования кредитов малому бизнесу с участием государства с использованием средств Стабилизационного фонда;

- закрепить практику рефинансирования банков, осуществляющих программы поддержки малых предприятий, по пониженной процентной ставке под поручительства и казначейские гарантии органов субъектов Федерации и муниципальных властей;

- разместить органами власти субъектов Федерации муниципальный заказ на малых предприятиях, что позволит им привлекать кредитные ресурсы банков на его выполнение;

- создать органами государственной власти совместно с банками региональные информационные базы данных субъектов малого предпринимательства.

Необходимым условием повышения конкурентоспособности является обеспечение единства двух уровней – коммерческих банков и Банка России.

Стабильность банковского рынка должна быть признана одной из приоритетных целей деятельности Банка России, в том числе проводимой им денежно-кредитной политики. Банку России на законодательном уровне необходимо предоставить полный объем полномочий по использованию инструментов поддержания стабильности на финансовом рынке и недопущения кризисных ситуаций, в том числе широкого набора инструментов рефинансирования, стабилизационных кредитов. Одновременно за Банком России законодательно должна быть закреплена ответственность за негативные последствия для рынка в результате неприменения имеющихся в его распоряжении инструментов стабилизации.

В современных условиях значительно возрастает роль региональных банковских объединений. Экономический потенциал во многих регионах страны не подкреплён соответствующим банковским капиталом, что сдерживает развитие как отдельных регионов, так и экономики страны в целом. Более 80% банковских активов и свыше 70% капитала контролируются кредитными организациями столицы, при том что 90% ВВП страны производится в регионах.

Ни в одной стране нет такой диспропорции между размещением производительных сил и концентрацией капитала. Необходимо способствовать перераспределению капитала из центра в регионы, упростить требования к открытию филиалов банков и дополнительных офисов филиалов Банка России вне пределов территории, подведомственной территориальному учреждению. Это сократит материальные затраты и уменьшит время открытия филиалов. Требуется также создать механизм стимулирования для кредитных организаций, открывающих и имеющих филиалы и отделения в труднодоступных районах и малонаселённых пунктах.

Следует выработать стратегию развития платежной системы, обеспечения ее безопасности и создания режима наибольшего благоприятствования. Ее цель – разработка аналога систем, которые функционируют в развитых странах (Cartes Bancaires, Geldkarte). Итогом такой деятельности будет взвешенный и разумный результат – единая национальная платежная система. В совокупности с развитием национальной платежной системы увеличение доли выплат населению, осуществляемой посредством безналичных перечислений, приведет к увеличению дешевой ресурсной базы банков.

В качестве целевых ориентиров необходимо рассматривать развитые европейские страны, где доля налично-денежного оборота не превышает 10% общего объема платежей и расчетов населения.

В заключение отметим, что элементами повышения конкурентоспособности валютно-финансовой сферы России являются:

1) меры по укрупнению валютно-финансовых институтов, в частности освобождение от налогообложения части прибыли, направляемой на увеличение собственного капитала банковского сектора;

2) требования к условиям функционирования иностранных банков в России с сохранением преобладания национального банковского сегмента. Государственная политика должна предусматривать равные условия для открытия филиалов иностранных банков в России и филиалов российских банков за рубежом;

3) увеличение доступности информации в финансовой сфере (кредитные бюро, оперативная статистика по эмитентам и т. п.), что крайне позитивно скажется на эффективности финансовой системы и, как следствие, на росте ВВП и производительности труда;

4) переход на принятую международную систему учета и статистики.

- 1 Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 30.12.2006 с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2007).
- 2 *Еришов М.В.* Экономический суверенитет России в глобальной экономике. М.: Экономика, 2005.
- 3 *Гельвановский М.И.* Национальная стратегия конкурентоспособности как основа промышленной политики России // Россия и современный мир. 2006. № 3. С. 118.

И.В. Новик

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС 2008 г. – ТЕСТ ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Наращивание экономической мощи, построение работоспособной финансовой системы, сбалансированный бюджет – неполный перечень выполненных задач, которые стояли перед правительством РФ в период 2000–2008 гг. Финансовый кризис 2008 г. осуществил функцию стресстестирования для действующей финансовой системы России. Выявленные узкие места финансовой политики и архитектоники финансовой системы обозначили превалярующие направления совершенствования используемого организационно-экономического механизма управления финансами Российской Федерации.

Ключевые слова: финансовый кризис, финансовая система, финансовая политика, денежно-кредитная политика, глобализация, либерализация.

Фондовый рынок является ведущим, опережающим индикатором экономического развития и состояния финансовой системы. Анализ динамики ведущих фондовых индексов демонстрирует, что экономика России оказалась самой уязвимой по отношению к финансовому кризису. Обвал фондового рынка, случившийся в начале сентября, заставил многих аналитиков вспомнить коллапс десятилетней давности. С октября 1997 по октябрь 1998 г. индекс РТС обрушился более чем на 90%. За 8 месяцев 2008 г. потери составили 41% пикового майского значения 45,67%. Почти 20% индекс потерял за первую декаду сентября. Падение увлекло за собой акции всех отраслей экономики, а лидерами стали бумаги банковского и нефтегазового секторов. Темпы обвала российского рынка вдвое превысили темпы охлаждения площадок других развивающихся стран (за первую неделю сентября бразильский

индекс потерял 7,27%, китайский – 8,13, аргентинский – 8,27, а российский – 16,05%).

Очевидно, что существуют различия в причинах и в последствиях финансовых кризисов для развитых и развивающихся стран. Для того чтобы наметить серьезные выводы из сложившейся сегодня в мировой экономике (в частности, в экономике России) ситуации, необходимо выявить и проанализировать основные источники финансового кризиса 2007–2008 гг. Источником финансового кризиса 2008 г. географически явились США. В качестве основной причины развернувшегося в США кризиса многие называют обвал ипотечного рынка и «раздутый мыльный пузырь» на рынке деривативов¹.

После почти 5 лет кредитного бума и периода экстраординарной глобальной ликвидности цикл повернул вспять. В 2007 г. кредиторы и инвесторы, владеющие обесценивающимися ипотечными активами, стали переоценивать все виды инвестиционных рисков. Многие из этих сомнительных ипотечных кредитов перекупались в 2008 г. по более высоким процентным ставкам, что приводило к перманентному росту просроченной задолженности и отказам от платежей. По мере ухудшения качества ипотечных займов связанные с ними ценные бумаги, продаваемые инвесторам, включая банки, стали падать в цене.

Поскольку финансовые институты не могли точно определить причину возникших проблем, процесс кредитования и заимствования стал затухать, что привело к ужесточению условий кредитования. Это, в свою очередь, негативно отразилось на процессе слияний и поглощений, как и на рынке ценных бумаг, которые на протяжении последних лет испытывали продолжительный бум. Все это привело к снижению прибыльности финансового сектора и в конечном итоге к обвалу фондовых рынков в 2008 г.²

Описанная схема – вершина айсберга финансового кризиса, источник которого лежит в экономике США. Обвал финансового и ипотечных рынков является результирующим признаком очередного системного кризиса, который должен либо вывести США на новый виток развития мирового господства, либо окончить последнее. Истинная причина развернувшегося финансового кризиса, конечно, лежит в организационной системе финансового рынка США, используемой финансовой политике. Представим схематично этапы развития финансового кризиса 2007 г. в США.

На рисунке выделены три основные причины, которые, на наш взгляд, привели к возникновению очередного кризиса, и условия, способствующие его развитию. Обозначенные причины (приток капитала из развивающихся стран, низкие процентные ставки и не-

Финансовый кризис 2008 г. – тест для финансовой системы России

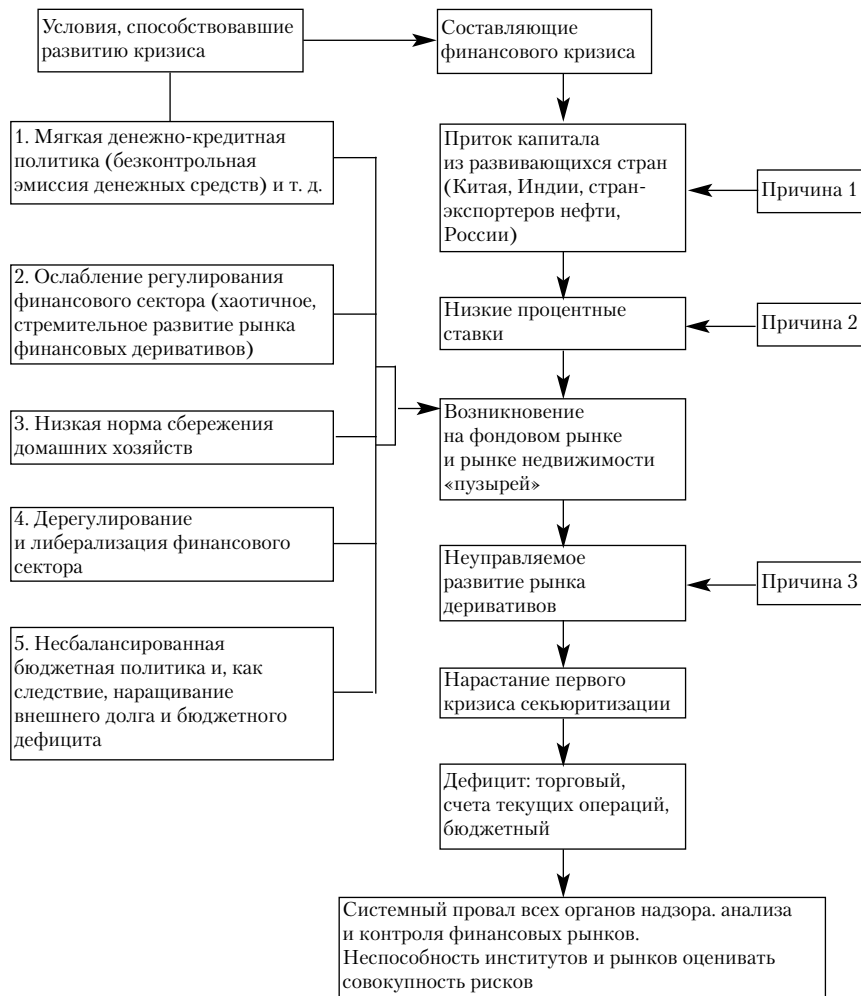


Рис. 1.

управляемый рост рынка деривативов) привели в результате к чрезвычайному отрыву финансовых рынков от реального сектора, к колоссальному дисбалансу между масштабами финансовых операций и фундаментальной стоимостью активов. Для США это стандартная, естественная ситуация, которая обычно решалась путём возникновения биржевых кризисов. Но в этот раз ситуация вышла из-под контроля, а возможно, наоборот, развивается по запланированному сценарию и движется к своему логическому завершению – планомерному крушению существующей финансовой

системы. «Первый кризис секьюритизации»³ значительно дестабилизировал финансовую систему США и всего мира.

Главными, системообразующими элементами кризиса являются не видимые причины, которые были выделены, а условия, способствовавшие формированию этих причин. Все 5 факторов являются звеньями одной системы по управлению финансами США. Финансовая политика, проводимая управляющими органами, а также принимаемые в соответствии с ней решения – вот первопричина финансового кризиса. Неминуемо приходит мысль о том, что разворачивающийся сегодня финансовый кризис – это хорошо подготовленный и реализованный план, результатом которого станет очередной глобальный передел собственности.

Если опустить мнение, что кризис – это благо, посредством которого система избавляется от ненужного (структур, людей, стереотипов, методов и т. д.), и закономерный элемент развития и эволюционирования системы, то можно констатировать, что приятного в этом «благе» не так уж много. Проблема «первого кризиса секьюритизации» приняла глобальные размеры. Причины масштабности связаны с дерегулированием и либерализацией финансового сектора и мягкой денежно-кредитной политики. Это самый главный урок, который следует извлечь из сложившейся ситуации.

Российское отражение финансового кризиса

Научное сообщество сегодня единодушно во мнении, что многие проблемы российской экономики связаны с институциональными факторами и порождены нестыковкой разных направлений институциональных преобразований. Мировой финансовый кризис обострил существующие проблемы в России⁴.

По мнению многих аналитиков, главной причиной столь сильного влияния мирового экономического кризиса на российский рынок ценных бумаг является слабость национальной финансовой системы и непрофессионализм финансовых властей⁵. Например, зависимость отечественных компаний от западных заемных рынков и слабость российской банковской системы стали следствием проводимой Минфином и ЦБ линии накопления валютной выручки экспортеров на западных рынках. Такая политика мешает формированию сильной национальной финансовой системы и диверсификации экономики. Вывоз капиталов нерезидентами (чье влияние на динамику до последнего времени считалось незначительным) и снижение доступа к западным кредитам быстро поставили российский рынок на грань коллапса.

Другим обстоятельством, способствовавшим возникновению проблем на РЦБ, являются нарастающие кризисные явления в российской экономике. Речь идет не только и не столько о падении цен на нефть. Если смотреть на российскую экономику через призму показателей госфинансов, то все действительно выглядит замечательно. Однако государство является лишь четвертью экономики. В оставшихся трех четвертях ситуация гораздо менее благостная: темпы прироста инвестиций нулевые, промышленное производство падает, рентабельность компаний опасно сократилась⁶.

Дефолты по корпоративным облигациям российских компаний начались задолго до войны на Кавказе и до резкого обострения на американском рынке. Таким образом, можно зафиксировать, что частный сектор находится в таком состоянии, что больше не может быть генератором экономического роста. А ведь именно частный бизнес создает львиную долю рабочих мест, обеспечивая в стране социально-экономическую стабильность.

Слабость российской финансовой системы была известна давно, но игнорировалась на фоне экономического роста и растущей нефтяной ренты. Поэтому кризис принудил принять экстренные меры по затыканию дыр в слабых местах. Что это за слабые места, известно уже давно. Но ещё раз акцентируем внимание на этих направлениях и выделим механизм воздействия каждого из них на мультиплицидное развитие кризиса (табл. 1).

В зависимости от уровня воздействия факторы, определившие текущую экономическую ситуацию в России, разделим на внешние и внутренние. Детализируем сформированные факторы.

Финансовая либерализация рынков подразумевает расширение свободы экономических действий, снятие ограничений на экономическую деятельность. Анализ причин и опыта либерализации внутренних финансовых систем стран с развитыми и с развивающимися финансовыми рынками показал, что существующие до начала либерализации финансовые ограничения на движение капитала, а также ограничения в форме контроля над процентными ставками и политикой кредитования в банковской системе способны исказить функции финансовых систем или нарушить механизм реализации функций внутренних финансовых систем⁷. В частности, в условиях кризиса либерализация финансовых рынков ограничила рычаги управления государством, тем самым способствовала ускорению развития кризисных явлений, таких как вывод иностранными инвесторами капитала за границу, отсутствие ликвидности, повышение процентных ставок, девальвация рубля.

Влияние процессов глобализации проявляется в ускоряющейся передаче импульсов неблагополучия из одной точки планеты

в другую. Теоретические аспекты проявления данного явления нашли отражение в концепции кризисной инфекции⁸. В рамках данной концепции основными причинами распространения системного кризиса являются:

- 1) фундаментальные зависимости между экономиками разных стран как результат активизации глобализационных процессов;
- 2) взаимодействие и стирание границ между финансовыми рынками за счёт использования новых информационных технологий;
- 3) специфическая модель поведения инвесторов в кризисной ситуации – стадный инстинкт, проявляющийся в однотипном поведении управляющих средствами многочисленных разрозненных клиентов институциональных инвесторов и хеджевых фондов, стремящихся вывести капиталы из стран, охваченных кризисом.

Таблица 1

Условия российской финансовой системы, способствующие благоприятному развитию финансового кризиса 2008 г.

Фактор	Признаки, характерные для фактора	Механизм негативного воздействия фактора в условиях кризиса
1	2	3
<i>Внешние факторы</i>		
Финансовая либерализация рынков	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снятие ограничений на присутствие частного (в том числе иностранного) капитала на финансовых рынках без прямого государственного регулирования. 2. Отсутствие контроля над процентными ставками и политикой кредитования со стороны государства. 	Неконтролируемый вывод иностранными инвесторами своих капиталов с финансового рынка (проявление стадного инстинкта) ускорил его обвал и привёл к недостатку ликвидности.
Глобализация финансовых рынков	<ol style="list-style-type: none"> 1. Интеграция финансовых рынков. 2. Увеличение трансграничных потоков капитала. 3. Распространение финансовых продуктов, основанных на производных инструментах. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост темпа распространения импульсов неблагоприятия из одной точки планеты в другую. 2. Более активное использование заёмных средств и принятие большего риска. 3. Образование финансового «пузыря» на рынке деривативов.

Продолжение таблицы 1

1	2	3
<p>Слабые места финансового рынка</p>	<p>Банки и иные кредитные учреждения. 1. Недостаточный уровень капитализации кредитных организаций. 2. Высокий удельный вес рискованных активов в структуре их балансов и дефицит устойчивых пассивов. Фондовая биржа. 1. Необходимость более серьёзной работы в области оценки рисков. Неразвитая практика хеджирования. 2. Недостаточность требований к регулированию риск-менеджмента и леввериджа (использования заёмных средств для инвестирования). 3. Превалирование внебиржевых рынков над биржевыми.</p>	<p>Стремительное снижение уровня ликвидности и капитализации в условиях разворачивающегося финансового кризиса. 1. Организации с плохой организацией риск-менеджмента, не использующие хеджирование, понесли значительные потери. 2. Использование таких операций, как РЕПО, в значительной степени усилило негативную динамику рынка, обострило недостаток ликвидности за счёт спекулятивных операций.</p>
<p>Проблемные зоны финансовой политики</p>	<p>Денежно-кредитная политика 1. Ограничение денежного предложения и отсутствие должной системы рефинансирования коммерческих банков. 2. Недостаток кредитных ресурсов на внутреннем рынке.</p>	<p>1. Закрепление депрессивного положения и деградации отраслей, ориентированных на внутренний рынок. Процветание лишь высокомонополизированных производств товаров и услуг первой необходимости и экспортно-ориентированных предприятий. 2. Формирование денежной базы российских клиентов за счёт иностранных кредитов (корпоративный внешний долг на 01.07.08 – 11,5 трлн руб. (80,92% М2)). 3. Низкая норма накопления (20% ВВП).</p>

Окончание таблицы 1

1	2	3
	Бюджетная политика Недофинансирование расходов на социально-экономическое развитие интеллектуально-человеческого потенциала (расходы на образование, здравоохранение, науку и экономическое развитие).	1. Материалодобывающая и сырьезависимая структура источников дохода бюджета привели в условиях финансового кризиса к дефициту бюджета и необходимости девальвировать национальную валюту. 2. Низкий инновационный потенциал обрабатывающей промышленности.

Последние годы российская финансовая система находилась в фазе интенсивного подъема. Так, за период с 2003 по 2008 г. совокупные активы коммерческих банков выросли с 4,1 до 20,1 трлн руб., или в 5 раз, что по мировым меркам можно считать беспрецедентным результатом. Темпы роста финансового сектора заметно опережали динамику практически всех отраслей и сфер российской экономики. Однако это впечатляющее развитие происходило в условиях острого дефицита внутренних долгосрочных финансовых ресурсов⁹. Ресурсную базу коммерческих банков характеризует дефицит долгосрочных и устойчивых пассивов, что приводит в условиях финансового кризиса к значительному накоплению кредитных рисков.

Воздействие внешних шоков обострило проблемы, связанные с недостаточным уровнем капитализации кредитных организаций и высоким удельным весом рискованных активов, что привело к быстрым темпам снижения ликвидности и капитализации. В течение нескольких месяцев капитализация российских компаний упала почти на 80%.

Российская финансовая инфраструктура в период вхождения в кризис находилась на высоком уровне развития и по своей организации, и по технологиям, и по торговым системам. Но нестабильность на мировых финансовых рынках выявила слабые места финансовой сферы России¹⁰, в частности, недостаточное хеджирование и превалирование внебиржевых рынков над биржевыми.

Финансовая политика является ключевым, системообразующим фактором, который оказал влияние на все остальные составляющие. К сожалению, положительные макроэкономические показатели российской экономики, связанные с низким внешним государственным долгом и созданным стабилизационным фондом, не

уравновешиваются негативными результатами проводимой государством финансовой политики.

Формально неплохие макроэкономические показатели российской экономики за последние годы скрывают упущенные возможности использовать благоприятную внешнеэкономическую конъюнктуру для вывода России на траекторию быстрого и устойчивого социально-экономического развития. Природная рента, формирующаяся за счёт экспорта энергоносителей и сырьевых товаров в объёме около 60 млрд долл. в год, не была использована для структурной перестройки экономики на новой технологической основе, уйдя на погашение внешнего долга, накопление стабилизационного фонда и другие формы вывоза капитала за рубеж. Российская экономика осталась недомонетизированной. Объём инвестиций застыл на уровне одной трети от минимально необходимого для обеспечения простого воспроизводства. Социальные обязательства государства недофинансируются вдвое, а расходы на науку и стимулирование НТП остаются на порядок ниже дореформенного уровня¹¹.

В результате страна имеет проблему ликвидности денежных средств и бюджетного дефицита. Таким образом, обозначенные факторы способствовали созданию негативного фона, на котором развернулся в России финансовый кризис, и катализировали его влияние.

Впервые за последние 100 лет Россия сталкивается с мировым кризисом, будучи частью глобальной экономической и финансовой системы. Разворачивающийся кризис явно выходит за рамки обычного циклического и обладает следующими особенностями:

- 1) беспрецедентный по масштабам характер развёртывания в результате глобализации;
- 2) структурный характер, предполагающий обновление структуры мировой экономики и её технологической базы;
- 3) инновационный характер кризиса.

Преодоление финансового кризиса

Преодоление финансового кризиса предполагает не просто восстановление национальной финансовой системы, но реорганизацию путём устранения деформаций в развитии её структурных элементов и функций. Финансовые кризисы не являются ни обязательной ступенью становления мировой финансовой архитектуры, ни необходимой частью её развития. Кризисы тормозят формирование и развитие национальных финансовых систем, приводят к частичному разрушению их потенциала. Позитивное значение

Таблица 2

Перечень мер по поддержке финансовой системы России¹²

Направление финансовой политики	Меры
Выполнение Центральным банком функции кредитора последней инстанции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предоставление субординированного кредита Сбербанку (500 млрд долл.). 2. Размещение депозита в ВЭБ для выдачи кредитов организациям (50 млрд долл.). 3. Выдача необеспеченных кредитов на срок не более 6 мес. 4. Банку России предоставлено право компенсировать банкам часть убытков, возникших в результате кредитования кредитных организаций, у которых была отозвана лицензия.
Страхование депозитов и регулирование платежеспособности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Компенсация части убытков на рынке межбанковских кредитов, возникших из-за отзыва лицензии у банка контрагента. 2. Увеличение гарантий вкладов населения (до 700 тыс. руб.).
Банковский надзор с функциями мониторинга деятельности банков, а также выявление неблагополучных институтов, не выполняющих условия регулирования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Усиление функций банковского надзора над организациями, получившими субординированные кредиты. 2. Обеспечение открытости деятельности кредитных организаций (прозрачность структуры собственников). 3. Рационализация механизмов контроля за приобретением инвесторами акций кредитных организаций.
Другие элементы денежно-кредитной политики, направленные на сокращение оттока капитала за границу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение инструментов рефинансирования. 2. Повышение ставки рефинансирования. 3. Снижение нормативов обязательных резервов (до 0,5). 4. Повышение ставок по депозитам в ЦБ РФ. 5. Предоставление средств АСВ для поддержки капитализации банков (200 млрд долл.). 6. Снижены минимальные рейтинги ценных бумаг, которые могут быть использованы в качестве залога при операциях с Банком России.

кризисов заключается в том, что они позволяют вскрыть деформации, тем самым косвенно способствуя их преодолению.

Разворачивание глобальных финансовых кризисов заставляет сосредоточить внимание в первую очередь на государственном

вмешательстве и повышении эффективности функционирования международных финансовых институтов. Система мер, принятых на уровне российской финансовой системы для предотвращения кризиса 2008 г., включает следующие направления:

- 1) выполнение Центральным банком функции кредитора последней инстанции с целью поддержки неплатежеспособных крупных банков в целях снижения системного риска;
- 2) создание уверенности в способности подавить кризис;
- 3) естественный отбор наиболее платежеспособных банков;
- 4) страхование депозитов и регулирование платежеспособности;
- 5) банковский надзор с функциями мониторинга деятельности банков, а также выявление неблагополучных институтов, не выполняющих условия регулирования.

Конкретизация представленных направлений выполнена в табл. 2.

Меры, принятые на государственном уровне для стабилизации финансовой системы, носят единовременный характер. Известно, что во время финансового кризиса существует соблазн простых и популистских решений. Но если лечить только симптомы болезни, то в итоге можно получить гораздо более тяжёлые осложнения¹³. Для того чтобы Россия из финансового кризиса 2008 г. вышла более сильной и влиятельной державой, необходимо в значительной степени изменить либо мировую финансовую систему, либо финансовую систему России.

Проблема финансовой стабилизации в России в относительно короткие сроки не может быть решена без государственного регулирования основных звеньев финансовой системы, а также развития функций Центрального банка РФ, восстановления его функции прямого кредитования инновационных отраслей экономики¹⁴. Это значит, что необходимо видеть ограниченность монетаристской политики финансового регулирования, которая потерпела крах в США (и в России тоже). Поэтому именно монетаристскую и либералистскую политику, политику дерегулирования и вытеснения государства из экономической и финансовой системы, в том числе с помощью мер административной реформы, следует рассматривать как базисный, причинный фактор современного финансового экономического кризиса.

Стратегическая задача, стоящая перед Россией и её правительством сегодня, – создание условий для коренных структурных реформ, позволяющих ослабить зависимость социально-экономического развития страны от мировой конъюнктуры на топливно-сырьевые ресурсы и продукты низкой степени переработки. Развернувшийся мировой кризис в значительной мере актуализиро-

вал давно назревшие проблемы и сосредоточил на них пристальное внимание правительства. Будем надеяться, что Россия справится с поставленной задачей, а финансовый кризис ускорит формирование адекватной финансовой системы.

Примечания

- 1 *Григорьев Л., Салихов М.* Финансовый кризис-2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. 2008. № 12. С. 27.
- 2 *Кондратьев В.* Глобальные контуры будущего // Прямые инвестиции. 2008. № 12. С. 4.
- 3 *Смирнов А.* Кредитный «пузырь» и переколяция финансового рынка // Вопросы экономики. 2008. № 10. С. 4.
- 4 *Одищова А.* Французские регуляционисты о финансовой доминанте современной экономики // Вопросы экономики. 2008. № 12. С. 46.
- 5 *Смирнов А.В.* Российская экономика: финансовая стабильность возможна [Электронный ресурс] // Информационный сайт Финансы.Ru [М., 2009]. URL: <http://www.finansy.ru/publ/gus/013smirnov.htm> (дата обращения: 19.01.2009).
- 6 *Журавлев С.* Тенденции российской экономики [Электронный ресурс] // Новостной сайт «Эксперт Online 2.0». [М., 2008]. URL: <http://www.expert.ru> (дата обращения: 19.02.2009).
- 7 *Алифанова Е.Н.* Фондовый рынок как регулятивный институт в условиях финансовой либерализации // Финансовые исследования. 2007. № 16. С. 10.
- 8 *Ефременко И.Н.* Взаимосвязь развития мировой финансовой архитектуры и системных финансовых кризисов // Финансовые исследования. 2008. № 3. С. 3.
- 9 См.: Рекомендации парламентских слушаний «Законодательное обеспечение развития и укрепления финансового сектора России [Электронный ресурс] // Сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». [М., 2008]. URL: <http://www.raexpert.ru/strategy/duma/> (дата обращения: 19.02.2009).
- 10 *Львов М.* Расплата за легкомыслие // Прямые инвестиции. 2009. № 1. С. 76.
- 11 *Глазьев С.* Перспективы социально-экономического развития России // Экономист. 2009. № 1. С. 3.
- 12 Таблица составлена по материалам статьи: *Улюкаев А.В.* Меры противодействия мировому финансовому кризису // Деньги и кредит. 2008. № 10. С. 3.
- 13 См.: Выступление Владимира Путина в Давосе [Электронный ресурс] // Новостной сайт «Взгляд. Деловая газета». [М., 2008]. URL: <http://www.vz.ru/information/2009/1/29/251213.html> (дата обращения: 30.01.2009).
- 14 *Любимцев Ю.* На пути к инновационной эволюции финансовой системы России // Экономист. 2008. № 12. С. 3.

Н.В. Овчинникова, А.В. Троицкий

А.А. БОГДАНОВ-МАЛИНОВСКИЙ
О ПРИРОДЕ И ПУТЯХ ПРЕОДОЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

Статья содержит анализ взглядов выдающегося русского ученого-энциклопедиста XX в. А.А. Богданова-Малиновского на природу экономических кризисов, которые отражены в его экономических трудах и в «Тектологии». В условия современного кризисного состояния России теория кризисов, разработанная А.А. Богдановым в начале прошлого века, не только не утратила своего значения, но приобрела особую научную и практическую ценность. Обращение к творческому наследию ученого, более глубокое прочтение его работ способствует тщательной диагностике кризиса, выбору адекватных путей и средств его преодоления.

Ключевые слова: экономический кризис, русская экономическая школа, стихийная конкуренция, капиталистическое перепроизводство, спрос и предложение, расширение производства, тектология, универсальная теория кризисов, дезорганизация и организация.

Переживаемый мировой экономической кризис стимулирует интерес исследователей к изучению творческого наследия экономических мыслителей прошлого. Данная проблематика занимает существенное место в наследии российских экономистов конца XIX – начала XX в. Основателем российской научной школы по изучению кризисов является М.И. Туган-Барановский (1865–1919). Именно изучение кризисных явлений в экономике Англии, проведенное в конце XIX в. М.И. Туган-Барановским¹, вывело российскую экономическую науку на передовые рубежи своего времени, снискало его автору общеевропейскую известность. Учеником М.И. Туган-Барановского считал себя Н.Д. Кондратьев, автор знаменитой теории длинных волн².

Гораздо меньшую известность получила научная оценка экономических кризисов, данная выдающимся ученым-энциклопедистом XX в., автором универсальной науки управления – тектологии – Александром Александровичем Богдановым-Малиновским (1873–1929).

Интерес к экономике, ее дискуссионным вопросам у А.А. Богданова (врача-психиатра по образованию) проявился в период его учебы в университете и пропагандистской деятельности в рабочих революционных кружках. А.А. Богданов стал автором первого в России учебника экономической теории, написанного на основе марксистской концепции экономического анализа. В последующих работах содержались разделы, посвященные анализу причин и механизмов возникновения экономических кризисов. При этом отправной точкой исследований являлась общая теория экономического кризиса, разработанная К. Марксом.

А.А. Богданов характеризовал промышленный кризис как «глубокое и обширное потрясение всей системы общественного хозяйства, сложный комплекс разнообразных явлений, поразительных и угрожающих по своему характеру», как «громадное общественно-стихийное бедствие, охватывающее время от времени капиталистический мир»³. Характерными признаками кризиса ученый считал резкое падение цен, разорение множества предприятий, массовую безработицу и др.

Исследуя природу происхождения кризисов, А.А. Богданов указывал, что стихийная конкуренция в условиях рыночного хозяйства порождает стремление предпринимателей к беспредельному расширению своего производства. Понимая, что бесполезно развивать производство, если ограничен сбыт, предприниматель, тем не менее, это делает, понимая и то, что сокращение объемов производимой им продукции выгодно лишь конкурентам.

Быстрое расширение производства на всех предприятиях рано или поздно приводит к капиталистическому перепроизводству. Если спрос на продукты не соответствует размерам их производства, отстает от него, то происходит общее понижение цен, при котором общественный продукт частью продается ниже стоимости, а частью не продается вовсе. Обычный ход производства существенно нарушается. Громадное большинство предприятий терпит убытки.

Спрос в условиях рыночного хозяйства определяется не просто существующей потребностью членов общества в том или ином продукте, но их покупательной силой. Меновое общество (в противоположность натуральному) признает только такую потребность, которая соединена со средствами уплаты за ее удовлетворение.

Благодаря этому в капиталистическом обществе вполне возможно и бывает в действительности, что, например, чрезвычайная нужда в хлебе среди населения идет рядом с недостатком спроса на хлеб. Продукт произведен в чрезмерном количестве и гниет в амбарах, потому что те, кто имеют потребность в нем, не имеют средств заплатить за него.

По отношению к спросу развивающее капиталистическое производство, как отмечал А.А. Богданов, обнаруживает противоположные тенденции: одна направлена на постоянное увеличение спроса, другая – на его уменьшение. Первая вытекает из понижения цен вследствие прогресса техники, делающего продукты доступными для более широкого круга покупателей. В основе второй тенденции лежит, с одной стороны, прогрессивное уменьшение мелкой буржуазии и класса капиталистов в процессе концентрации предприятий, вытеснения мелких и слабых более крупными и сильными; с другой стороны, вытеснение работников машинами, вызываемое им уменьшение количества лиц, участвующих в производстве и получающих заработную плату. То и другое означает уменьшение покупательной силы потребителей.

Фактические изменения общей суммы рыночного спроса А.А. Богданов объяснял борьбой этих тенденций. На ранних стадиях развития промышленного капитализма первая тенденция проявлялась чрезвычайно сильно: шло постоянное расширение рынков для капитала за счет некапиталистических стран и некапиталистических классов общества, вовлекаемых в меновые отношения. Продолжавшийся процесс возникновения новых предприятий приводил к тому, что быстро возрастающий спрос поспевал за предложением или даже обгонял его. Но по мере того как капитализм захватывал все страны и все области общественного хозяйства, он все более оказывался вынужденным довольствоваться расширением прежних рынков, не имея возможности находить новые. Возникновение новых предприятий в этих условиях становится более редким делом, так как возрастает величина капитала, необходимого при начале предприятия. Таким образом, прежние благоприятные условия для расширения спроса сменяются менее благоприятными. В то же время усиливается тенденция к сужению спроса: технический прогресс ограничивает число занятых работников, которые, получая заработную плату, являются наиболее надежными покупателями, так как покупают лишь необходимое.

Процесс концентрации капитала, уменьшая число предприятий, уменьшает тем самым число покупателей – капиталистов. По мере того как усиливаются процессы, действие которых направляется к уменьшению спроса, возрастание спроса должно замедляться,

хотя бы оно и продолжалось еще, как это обыкновенно наблюдается в действительности. При таких условиях очевидно, что производство рано или поздно должно опередить спрос. Должно наступить перепроизводство.

Тенденция к бесконечному расширению производства и влияния, замедляющие возрастание спроса, вытекают из общего источника, имеют общую причину – конкуренцию. Стремление к перепроизводству коренится в основах капиталистической системы отношений.

Объясняя, почему лежащие в основе промышленных кризисов явления перепроизводства обнаруживаются не постепенно – в виде медленно возрастающего переполнения рынков с медленным падением цен, а лавинообразно, А.А. Богданов указывал, что из-за неорганизованности капиталистического производства (даже при наличии биржевой организации) ни один предприниматель не может иметь точных сведений ни о состоянии промышленности в целом, ни о положении дел в отдельных отраслях. Быстрое расширение производства продолжается не только тогда, когда спрос еще достаточен, но и некоторое время после того, как соответствие того и другого нарушено.

А.А. Богданов подчеркивал, что в кризисе выступают рядом два типа перепроизводства: во-первых, абсолютное, которое зависит от чрезмерного разрастания производства, обогащающего спрос; во-вторых, относительное, которое обуславливается уже уменьшением спроса, происходящим от общего расстройств дел, крушения предприятий, безработицы и т. п. Первое бывает в подобных кризисах основным явлением, второе – производным, которое, присоединяясь к основному, усиливает и обостряет его действие.

Вместе с другими отраслями производства в общем экономическом крушении неминуемо участвует торговое и кредитное дело. В силу своего характера торговые и кредитные предприятия подвергаются особенно сильному потрясению. Торговцы острее всех испытывают на себе влияние недостаточного спроса, а банкиры страдают и от разорения массы должников, которые перестают им платить, и от неумеренных требований напуганных кризисом вкладчиков, которые спешат получить деньги из банка на руки. Разорение торговцев и банкиров расстраивает дела очень многих пользующихся их услугами промышленных капиталистов.

В быстром распространении кризиса из одних отраслей производственной жизни в другие А.А. Богданов видел проявление высокой сложности и связности рыночной организации. «Капиталистическое общество с его высокоразвитым разделением труда, – писал ученый, – подобно в этом отношении высшим организмам,

тогда как предыдущие общественные формации можно сравнить с низшими организмами: если разрушить часть тела у человека, то весь организм испытывает тяжелый кризис, так что вредное влияние отражается и на органах, наиболее удаленных от места воздействия; наоборот, у какого-нибудь полипа или червя со слабым разделением жизненной деятельности между частями тела даже очень сильное местное повреждение мало отзывается на остальных элементах организма».

Среди характерных особенностей экономических кризисов А.А. Богданов выделял поразительную резкость «перехода от процветания к крушению». Вплоть до начала кризиса промышленность быстро развивается. Накануне рокового дня оживление достигает высшей степени. Размеры производства громадны, но сбыт товаров идет хорошо. Оптовые торговцы покупают у фабрикантов и друг у друга, мелкие – у оптовых, спекулянты, покупая для перепродажи, создают фиктивное возрастание спроса. И капиталисты, и рабочие чувствуют себя лучше, чем когда-либо. Излишек товаров все более накапливается. Скрытая болезнь развивается внутри общественного организма. Она разражается кризисом, когда достигает значительной степени, потому ее проявления необычайно интенсивны. Первым симптомом надвигающегося крушения является, как правило, гибель наиболее спекулятивных по своему характеру предприятий, фальшивое процветание которых было создано искусственными биржевыми приемами.

Выделяя наряду с общими кризисами капиталистического производства кризисы частные, А.А. Богданов видел их отличие в том, что частные кризисы возникают из причин более частного характера и носят сравнительно меньшие размеры. Они захватывают иногда отдельные страны, отдельные области общественного хозяйства и сравнительно слабо отзываются вне этой ограниченной сферы. Вместе с тем такие кризисы, по мнению ученого, сами по себе могут быть чрезвычайно сильными. По интенсивности проявлений они мало отличаются от настоящих мировых кризисов. Это положение А.А. Богданова, кстати говоря, хорошо иллюстрирует современный финансовый кризис, возникший в одном из локальных секторов американской экономики и приведший к масштабным сбоям в функционировании мировой финансовой системы.

К причинам частных кризисов А.А. Богданов относил войны, революции, неурожаи, громадные биржевые спекуляции. Из областей общественного хозяйства наиболее легко поддается расстраивающим влияниям кредит. Поскольку сущность кредита составляет доверие, то для кредитного кризиса достаточной причиной является возможность потрясения условий производства.

Ненадежность положения рыночного субъекта подрывает кредит. Возникающий при этом усиленный спрос на деньги вынуждает предпринимателей немедленно платить долги, по которым они рассчитывали получить отсрочку. Благодаря несоответствию спроса и предложения денег собственно кредитный кризис осложняется денежным кризисом: с упадком кредита соединяется недостаток денег на необходимые уплаты. При этом потрясения распространяются на сферу промышленности, так как для промышленных капиталистов, капитал которых заключается в средствах производства и в произведенных товарах, а не в деньгах, усиленный спрос на деньги весьма тягостен.

В качестве примера частного кризиса А.А. Богданов рассматривает хронический кризис европейского земледелия⁴. Его основные причины ученый видит, во-первых, в громадном расширении земледельческого производства в плодородных странах других частей света, хлеб которых дешевле не только в силу большей производительности земледельческого труда, но и благодаря сравнительно низкой земельной ренте; во-вторых, в недостатке рабочих рук для капиталистического земледелия Европы вследствие стремления обезземеленных крестьян в города, где развивается обрабатывающая промышленность, а жизненные условия для наемных работников лучше, чем в деревне.

По форме кризисы представляют из себя некоторую деградацию общественного хозяйства, временное понижение производительных сил общества. Но они же служат и могущественным побуждением к техническому прогрессу, к дальнейшему развитию производительных сил. Благодаря кризису до крайности обостряется конкуренция. Стремление возместить понесенные потери побуждает капиталистов изыскивать новые средства обогащения. Видя причину своих убытков, понесенных в период кризиса, в чрезвычайном понижении цены на товар, предприниматель старается довести технику своего предприятия до такой высоты, чтобы даже весьма пониженные цены не причиняли убытка.

«Ускоряя технический прогресс, – писал А.А. Богданов, – кризисы способствуют развитию капиталистических отношений со всеми их последствиями, к числу которых относятся и новые кризисы. Здесь тенденция к развитию теснейшим образом сплетается с тенденцией к деградации. Если бы капиталистическое общество не сумело создать в своих недрах прочной гарантии развития – в виде организующегося в могучую силу, чтобы взять на себя все организации производства, рабочего класса, – оно имело бы шансы разрушиться и разложиться в одном из ближайших кризисов»⁵.

Существенное противоречие капиталистической организации хозяйственной жизни А.А. Богданов видел в том, что оно базируется на четкой организации хозяйственной практики отдельно взятых предприятий и неорганизованности общественных отношений.

В некоторых последующих переизданиях «Краткого курса экономической науки» и в «Кратком курсе политической экономии», написанном совместно с И.И. Скворцовым-Степановым в первые послереволюционные годы, А.А. Богданов дополнил теорию рынков и кризисов капиталистического производства рядом существенных замечаний и уточнений. В частности, он вступает в полемику с таким признанным авторитетом, как М.И. Туган-Барановский⁶, отмечая ряд неточностей и ошибок, содержащихся в его «Основах политической экономии». Указывая на волнообразный характер экономического развития, в результате которого вслед за кризисом и полосой застоя начинается новый промышленный цикл, завершающийся в свою очередь новым, более грандиозным кризисом, А.А. Богданов отмечал, что основой для этого цикла должен служить расширенный (по сравнению с началом предыдущего цикла) потребительский рынок. Содержащиеся в книге М.И. Туган-Барановского на этот счет возражение («С точки зрения этой теории совершенно непонятен промышленный подъем, неизбежно следующий за кризисом»⁷) А.А. Богданов относит на непонимание автором механизма, который ведет рынок от временного расстройств к новому процветанию. «...Кризис, – пишет А.А. Богданов, – не только стихийно возникает вследствие неорганизованности социальной системы, но еще более стихийно протекает, и в своих размерах идет дальше, чем до восстановления простого равновесия между основной – потребительской – частью рынка и всеми остальными его областями. Волны кризиса, усиленные общим потрясением кредита, с особенной силой поражают те сферы производства, которые зависят в отношении спроса на их продукты от наибольшего числа других отраслей, то есть производство угля, железа, машин и других средств производства. Здесь крушение получается относительно наибольшее как результат наибольшего числа ударов со всех сторон. В производстве средств потребления упадок относительно меньше, – но он также неизбежно превосходит по размерам то непосредственное сужение потребительского спроса, в котором лежит начало кризиса, ибо непроданные большие запасы продуктов заставляют до минимума сократить текущее производство, а в иных предприятиях и совсем временно его приостановить»⁸.

Кризис резко перевертывает соотношение частей системы: потребительский спрос к моменту начала кризиса был недостаточен

для предприятий, его удовлетворяющих, а спрос со стороны этих предприятий недостаточен для предприятий, его удовлетворяющих, а спрос со стороны этих предприятий недостаточен для предприятий, доставляющих им орудия и материалы, и т. д. в известной цепной связи. Теперь же, наоборот, как ни сужен потребительный спрос, но отрасли, его удовлетворяющие, сузили свою работу еще сильнее (пока не растают их запасы, разумеется), а отрасли, przygotowujące для них орудия и материалы, еще сравнительно сильнее и т. д. Руководствуясь этой логикой, А.А. Богданов делает вывод о том, что «такое положение системы уже включает в себе необходимые условия для начала нового поворота к подъему».

Применяя к исследованию экономического кризиса системный анализ, А.А. Богданов отмечает, что в стадии подъемного движения цепная связь рынка играет совершенно такую же роль, как в стадии развивающегося крушения, только восстановительная работа выполняется гораздо медленнее, чем предыдущая – разрушительная. «...Всюду в природе и в обществе, – констатирует ученый, – явления дезорганизации могут протекать с большей скоростью, чем соответственная творческая работа жизни»⁹.

В разделе «Курса политической экономии», посвященном главнейшим теориям рынков и кризисов, возвращаясь к критике взглядов М.И. Туган-Барановского, А.А. Богданов отмечает, что из поля зрения исследователя выпала техническая связь производства, «скрывшись за денежным фетишизмом». «...Заемствованная Туган-Барановским у Маркса мысль о непропорциональности в развитии разных частей рынка как о причине кризисов, – отмечал А.А. Богданов, – получила у него совершенно извращенный характер: реальные технические пропорции отдельных звеньев производственного аппарата были подменены идеальными бухгалтерскими пропорциями денежной оценки частей капитала, а противоречие, скрытое в тенденции капитализма к безграничному развитию производства при его неорганизованности в целом, было окончательно замаскировано»¹⁰.

Критикуя М.И. Туган-Барановского за апологетику капитализма, А.А. Богданов указывал, что объективная теория рынков и кризисов берет изучаемые факты в их целом, разрывает одевающую их оболочку фетишизма и, не занимаясь их моральной оценкой, обнаруживает в них экономические противоречия, растущая сила которых есть могучий двигатель прогресса, вначале частичного, затем преобразующего и самые основы общественного строя.

Рассматривая проблему преодоления кризисов как «мучительной болезни для экономического организма», А.А. Богданов видит путь исцеления в развитии «сильных и глубоких элементов

организованности». Ученый выделяет три из известных форм организации капитала, способных, по его мнению, оказать пусть слабое, но все-таки влияние на решение данной задачи, – биржу как центральный осведомительный аппарат системы, синдикаты и тресты как форму прямой планомерной организации целых отраслей промышленности и финансовый капитал как метод регулирования гигантских группировок, выходящих иногда далеко за пределы целых отраслей.

Окончательное преодоление кризисов в экономике А.А. Богданов связывал с хозяйственной жизнью на коллективистических началах. Если капитализм всего лишь расширил систему сотрудничества до мировых размеров, но в неорганизованной, анархической форме, воплощением которой служит связь рынка, то коллективизм, по мнению ученого, «доводит организованное сотрудничество до предельной величины, по всей линии замещая им анархическую форму связи: все общество становится единым предприятием».

В главном научном труде – «Тектологии», над которой работал с начала 1910-х гг. до последних лет жизни, А.А. Богданов сводит частные проявления кризисов в природе и обществе к единой, универсальной теории кризисов. При этом в динамике систем он выделяет два типа кризисов – кризисы С («конъюгационные», соединительные) и кризисы Д, («дезъюнктивные», разъединительные). Первичными из них ученый считал кризисы С, поскольку всякое разделение обуславливается предшествующими конъюгациями. «Все кризисы, наблюдаемые в жизни и природе, все “повороты”, “революции”, “катастрофы” и прочие, – писал А.А. Богданов, – принадлежат к этим двум типам. Например, революции в обществе обычно представляют разрыв социальной границы между разными классами; кипение воды – разрыв физической границы между жидкостью и атмосферой; размножение живой клетки – образование жизненной границы между ее частями, приобретающими самостоятельность; смерть – разрыв жизненной связи организма и т. д.»¹¹.

В третьем томе, впервые опубликованном в 1921 г. в издании Самарского пролеткульта, А.А. Богданов ставит перед тектологией задачу установить организационное, с научной точки зрения обобщающее понятие кризисов. С внешней стороны определение кризиса, пишет А.А. Богданов, просто и очевидно: это смена организационной формы комплекса. Из него вытекает одна важная характеристика понятия «кризис» – его относительность. При тщательном рассмотрении конкретной организационной формы, ее функций, являющихся средством сохранения жизни, число жизненных кризисов, с точки зрения обыденного, донаучного познания, окажется очень большим. Для тектологии как науки простого указания на то,

что кризис есть смена организационной формы, недостаточно. Требуется найти общее, принципиальное объяснение такой смены, найти ее общие условия, определить ее место и значение в ряду тектологических процессов. Применив к решению этого вопроса математический подход, А.А. Богданов делает вывод о том, что смена формы (как совокупности связей между элементами) может состоять либо в уничтожении каких-то прежних связей, либо в возникновении новых, либо в том и другом вместе.

В понимании А.А. Богданова, кризис есть нарушение равновесия и переход к новому равновесию. Такой подход помогает диагностировать кризис и предвидеть его исход. «Это последнее может рассматриваться как предел происходящих при кризисе изменений, или как предел его тенденций. Если нам известны тенденции кризиса и те условия, в которых они развертываются, то является возможность заранее предвидеть конечный результат кризиса – то определенное равновесие, к которому он тяготеет ... Наблюдая происходящую революцию, принимая в расчет действующие в ней силы и всю ее среду, может заранее указать, какая форма организации общества должна из нее выйти»¹².

Такая позиция исключительно важна. Она содержит признание принципиальной возможности предвидеть результаты критических фаз и революционных переворотов в циклической динамике общества, несмотря на хаотичность тектологических картин социальных революций, когда «наблюдаются стихийные перемещения элементов и тканей социального целого и их беспорядочное смещение, распадаются и разрушаются менее жизнеспособные группы и классы, усиливаются и относительно возрастают более жизнеспособные; в конце концов из всего этого складывается новая система социального равновесия». Предвидение конечных результатов может быть достигнуто в значительной мере независимо от гораздо более трудного предвидения промежуточных этапов и колебаний. Иными словами, общую тенденцию движения в итоге кризиса и восстановление нарушенного равновесия можно предвидеть более уверенно и надежно, чем текущие хаотические колебания в ходе этого процесса.

По характеру протекания А.А. Богданов различал кризисы взрывные и замирающие. Взрывные развиваются лавинообразно, вплоть до полного разрушения сливающихся комплексов (систем), уничтожения первоначальной формы. Замирающие развиваются постепенно, ведут к затиханию колебательных процессов при установлении нового равновесия. «Аналогичным образом общественные перевороты в разных условиях протекают различно, – отмечал А.А. Богданов. – Революции, разрешающиеся взрывом, обычно

затем, достигнув максимума, порождают противоположные движения социальных сил и идут на убыль к некоторому органическому равновесию... Течение социальных кризисов вообще воспринимается нами как особенно сложное: в них многообразно комбинируются лавинные и замирающие ряды».

Исследуя внутреннюю структуру кризиса, этапы, через которые он проходит, А.А. Богданов выявил на месте разрыва двух систем пограничный слой, наделенный способностью преобразовываться, приобретать иные свойства. В итоге создается новая структура обмена с внешним миром. После этого структурные изменения пограничного слоя распространяются на ближайший к нему внутренний слой, затем на следующий. Третья стадия преобразований приводит к новому предельному равновесию. Скорость достижения предельного равновесия зависит от пластичности комплекса; степень сходства с первоначальной формой – от однородности организационного их материала. Значительную роль при этом играет наличие благоприятной (или неблагоприятной) внешней среды, а также резонирующего (или демпфирующего) взаимодействия кризисов в смежных сферах.

А.А. Богданов стоит на позиции универсальности понятия кризисов. «Всякое изменение... должно рассматриваться как особый кризис. Всякая “непрерывность” может быть разбита анализом в бесконечную цепь кризисов»... «В анализе волн каждая из бесчисленных фаз, на которые можно разбить ход волны, может быть тектологически взята как особая форма». Тектологический парадокс: «равновесие есть частный случай кризисов. В каждом данном случае оно представляет определенный кризис движения и знаменует синтез тектологической формы этого движения... Понятие кризиса для тектологии универсально»... Но нужно различать кризисы разных степеней или порядков. Кризисы связаны с волновой формой движения. «Весь мир волн, – а он охватывает самые различные ступени бытия и бесконечное разнообразие форм, – дает в пространстве тождественные копии временных переходов, и во времени – пространственных».

Разработанная А.А. Богдановым – экономистом и тектологом – теория кризисов не только не утратила своего значения, но приобрела особую научную и практическую ценность как для российской экономики и всего нашего общества, так и в планетарном масштабе. Современные методики интегрального макропрогнозирования циклов и кризисов (компилятивные и эклектичные в своей основе) явно бессильны в борьбе с рыночной стихией. И вопрос стоит только так: либо экономические кризисы, подобные нынешнему, непредсказуемы в принципе, либо тектологическое

Н.В. Овчинникова, А.В. Троицкий

наследие А.А. Богданова нуждается в более глубоком прочтении. Пусть это прочтение не даст прямого ответа, «что, где и когда произойдет», но оно, без сомнения, даст массу новых импульсов пылливой мысли.

Примечания

- 1 *Туган-Барановский М.И.* Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшие влияния на народную жизнь. СПб., 1894.
- 2 *Кондратьев Н.Д.* Михаил Иванович Туган-Барановский. Пг., 1923; *Он же.* Мировая экономика и ее конъюнктуры во время и после войны. Вологда, 1922. *Он же.* Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. 1925. Т. I. Вып. 1. С. 28–79.
- 3 *Богданов А.* Краткий курс экономической науки. 9-е изд. М., 1906. С. 265.
- 4 Там же. С. 271–272.
- 5 Там же.
- 6 Необходимо отметить, что спор между учеными возник еще в конце 1890-х гг. См.: *Богданов А.* Основная ошибка Туган-Барановского // Научное обозрение. 1899. № 9. С. 1758–1766; *Он же.* Новая точка зрения в экономической науке (Ответ Туган-Барановскому) // Научное обозрение. 1900. № 8. С. 1435–1448.
- 7 *Туган-Барановский М.И.* Основы политической экономии. 4-е изд., перераб. Пг., 1917. С. 742.
- 8 *Богданов А., Степанов И.* Курс политической экономии. Т. II. Вып. 4. Общая теория капитализма. Коллективистический строй. 2-е изд., перераб. и доп. М.; Пг.: Госиздат, б. г. С. 160.
- 9 Там же. С. 161.
- 10 Там же. С. 180.
- 11 *Богданов А.А.* Тектология: (Всеобщая организационная наука): В 2 кн. Кн. 1 / Под ред. Л.И. Абалкина. М.: Экономика, 1989. С. 176.
- 12 Там же. С. 218.

И.И. Родионов, Р.Н. Божья-Воля

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД

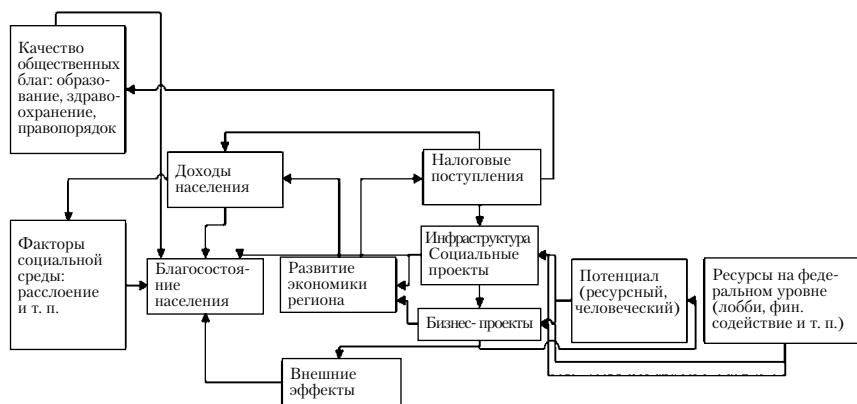
Что такое капитализация фирмы, понятно всем. Сегодня большинство успешных компаний так или иначе соотносят свои действия с моделью стоимости бизнеса. Но на государственном уровне система координат, в которой измеряется эффективность регионального развития, пока заметно отличается. До недавнего времени в России было модно говорить об удвоении ВВП. Сегодня эта тема стала менее актуальной, но важно другое: в основе системы управления по-прежнему лежат валовые бухгалтерские показатели, слабо адаптированные к решению задач стратегического планирования. Проблема в том, что методики, построенные на их основе, слабо приспособлены для анализа эффективности распределения ограниченных ресурсов и, соответственно, вариантов реализации экономического потенциала региона. Сложно спорить с тезисом, что концепция стоимости бизнеса является более адекватным инструментом стратегического управления фирмой, чем бухгалтерская прибыль. Мы считаем, что концепция управления на основе стоимости (Value-based Management – VBM), доказавшая свою эффективность в частом секторе, может быть адаптирована для решения соответствующих управленческих задач на региональном уровне.

Ключевые слова: управление на основе стоимости, региональные программы развития, корпоративные финансы.

Сложность задачи выбора или разработки адекватного индикатора уровня социально-экономического развития территории обуславливается тем, что в рамках одной методики необходимо охватить широкий спектр проблем, начиная с релевантных аспектов теории благосостояния и заканчивая подходами к анализу эффективности государственных и частных инвестиций.

Дополнительные трудности связаны с внутренней противоречивостью социально-экономического развития: программы поддержки бизнеса и увеличения инвестиционной привлекательности часто идут в разрез с программами социального характера, технический прогресс идет по пути снижения потребности в трудовых ресурсах, в то время как уровень занятости является одним из ключевых параметров социального благополучия¹.

На рисунке приведена схема, логически упорядочивающая основные факторы, определяющие уровень социально-экономического развития региона. Можно обсуждать приведенный набор связей и факторов, но данная схема призвана определить основное требование к адекватному индикатору эффективного развития на уровне региона – комплексность. Выручка, чистая прибыль и операционный денежный поток являются информативными показателями, по которым можно сделать определенные выводы об успешности стратегии компании. Однако сегодня практически ни у кого не вызывает сомнения факт, что стоимость бизнеса является наиболее адекватным инструментом стратегического управления компаний. Используемые сегодня для оценки эффективности регионального развития методики в большинстве своем довольно далеки от стоимостной концепции. Тем не менее мы считаем, что имеет смысл попытаться использовать доказавшие свою эффективность в частном секторе базовые принципы стоимостного анализа в управлении экономикой региона.



Сегодня наиболее распространенным индикатором уровня развития территории является валовый продукт и его производные (ВВП, ВВП на душу населения, ВВП, ВРП). Безусловная приори-

тентность ВВП подтверждается и тем, что наиболее четко обозначенная в последние годы цель развития поставлена в терминах ВВП². Основной финансово-стратегический документ страны – федеральный бюджет – также использует ВВП и уровень инфляции как базовые показатели (ст. 183 БК РФ).

На уровне региона ВРП и его производные являются хоть и основными, но не единственными индикаторами эффективного развития. Считается, что использование ВРП наряду с показателями валового накопления, использованного дохода, эффективности воспроизводственного процесса позволяет сформировать целостную картину социально-экономического развития региона³. Однако многие из этих показателей рассчитываются несистематично и неточно по причине слабой статистической базы и ряда объективных причин, затрудняющих оценку (трудность учета ввоза-вывоза товаров и услуг и распределения денежных потоков, сложность разделения на резидентов и нерезидентов и т. п.). Кроме нюансов в методиках вычисления есть другие нерешенные вопросы. С одной стороны, рост ВРП, среднедушевого дохода и инвестиций должен означать развитие экономики региона в целом, но в реальности может иметь место такая ситуация: ВРП высок и растет хорошими темпами, но не потому, что выбрана правильная стратегия регионального развития и растет капитализация предприятий. Просто в регионе сконцентрировано много предприятий по добыче нефти, газа, металлургический сектор и другие производства, дающие наибольшую выручку на одного рабочего при невысокой операционной эффективности и жесткой зависимости от конъюнктуры сырьевых рынков. Понятно, что из этого совершенно не обязательно следует социально-экономическое благополучие в долгосрочной перспективе⁴.

Неполноценность ВРП и его производных частично компенсируют разного рода индексные подходы, несомненным плюсом которых является интуитивная понятность методики и возможность одновременно учитывать денежные, количественные и качественные величины в рамках одного показателя⁵. Но помимо трудностей в трактовке результирующего показателя здесь возникает проблема, свойственная для любого приложения методик принятия решений на основании мультикритериального отбора, – субъективность при расстановке весовых коэффициентов.

С точки зрения теории финансов, основные недостатки традиционных подходов связаны с тем, что они построены на основании так называемой бухгалтерской модели анализа. В частном секторе массовый отход от этой парадигмы в пользу стоимостной концепции начался в 70–80-е гг. XX в., но систему показателей эффектив-

ности на уровне территорий этот процесс пока не затронул. Основная слабость бухгалтерской модели анализа заключается в том, что базовым критерием эффективности здесь считается ситуация, когда выручка (рассчитываемая по начислению) покрывает расходы. При этом в анализе никак не учитываются ни стоимость капитала, ни требуемая доходность его владельцев, ни фактические потоки денежных средств. В одной из своих статей И. Ивашковская утверждает: «Постановка цели и задач управления в параметрах, вырванных из контекста риска и требуемой доходности, не может удовлетворять прежде всего самого собственника компании»⁶. По аналогии можно постулировать, что управление экономикой региона в отрыве от риска и ожидаемой доходности в терминах роста благосостояния не может устраивать чиновников и граждан, чьи интересы они выражают.

Можно резонно заметить, что сегодня существуют показатели, отражающие разные аспекты эффективности регионального развития. Однако это лишь подчеркивает потенциальное преимущество управления экономикой региона на основе стоимости как стратегического процесса, в основе которого лежит комплексное управление развитием разных сфер с четко определенной конечной целью. Анализ вариантов ведется не в системе разрозненных, иногда противоречащих друг другу индикаторов экономического и социального развития, а осуществляется в привязке к конкретной характеристике объекта управления – его стоимости.

Капитализацию региона можно определить как сумму капитализаций экономических единиц, работающих на его территории, причем бизнес-единиц как действующих, так и потенциальных. Во главу угла неслучайно ставится бизнес-единица – субъект рыночных отношений. Кроме капитализации «на дату оценки» в виде совокупности работающих бизнес-единиц каждый регион имеет определенный потенциал. Этот параметр является ключевым, поскольку только когда четко определена ресурсная составляющая, чиновник может принимать обоснованные решения относительно наиболее эффективного способа реализации потенциала, основываясь на понятном и едином критерии.

Приведем пример. В регионе есть нефтяное месторождение, лицензию на которое можно продавать целиком, а можно частями и (или) разным компаниям. Традиционно предпочтение отдается кандидату, обладающему достаточными ресурсами для реализации проекта и заявившему наибольшую цену. Если же подойти к решению задачи с точки зрения концепции капитализации региона, то результат должен быть принципиально иным. Детальный анализ деятельности компаний-претендентов должен позволить выбрать

кандидата, обладающего наиболее современными технологиями, демонстрирующего наивысшую эффективность в других проектах и, что немаловажно, имеющему доступ к недорогому капиталу. Непроданную часть лицензии (потенциал) всегда можно оценить как ресурс, который в перспективе будет капитализирован. Таким образом, регион получает максимально эффективную реализацию проекта и максимальный прирост капитализации. Аналогичная логика работает в отношении лесных массивов, трудовых ресурсов, средств инвестиционного бюджета региона, которые должны распределяться с целью не точечного решения проблем, а получения системного эффекта и максимальной отдачи в виде прироста капитализации на рубль вложенных бюджетных средств⁷.

Возвращаясь к вопросу о комплексности показателя, хотелось бы отметить, что описанная логика не противоречит традиционным аргументам чиновников в таких случаях. Один из основных аргументов в пользу конкретного проекта – максимальный поток налоговых платежей. Очевидно, что рост операционной эффективности сопровождается ростом налоговых отчислений в бюджеты всех уровней. Аргумент в пользу занятости в сегодняшних условиях нехватки квалифицированных кадров может быть актуален только для депрессивных территорий, а что касается доходов граждан, то эффективные компании, как правило, нуждаются в квалифицированных специалистах и готовы за это платить и вкладывать в обучение сотрудников; это в свою очередь приводит к росту стоимости человеческого капитала. Необходимо четко понимать, что конечная цель администрации – не максимизация притока налоговых платежей, а повышение благосостояния граждан. Совсем неочевидно, что для достижения этих целей наиболее эффективный путь – максимизация бюджетной эффективности. В эффективной экономической системе региона будут и рабочие места, и высокие доходы, поэтому нужда во многих социальных программах отпадет, многие социальные услуги можно будет с успехом перевести на рыночные отношения. В итоге сократится расходная часть бюджета и снизится величина необходимого потока налоговых платежей⁸.

Проводя аналогию с управлением корпорацией, роль администрации можно сравнить с ролью совета директоров или топ-менеджмента крупного диверсифицированного холдинга. По аналогии с корпорацией можно постулировать, что основной задачей менеджмента и совета директоров (властей) является максимизация стоимости бизнеса (региональной капитализации). В мире бизнеса за решением этой задачи следят акционеры, в случае региона – налогоплательщики (юридические и физические лица).

При федеративном устройстве государства регион – это корпорация с мелкодисперсной структурой акционерного капитала. Руководство меняется решением собрания акционеров (выборы), назначающим генерального директора (губернатора), который отвечает не только за текущую операционную деятельность (строительство и ремонт дорог, реализацию принятых программ и т. п.), но и за выработку стратегии развития и адекватную ее реализацию.

Категории «стоимость» и «собственность» прочно вошли в мир ценностей не только бизнесменов, но и остальных граждан. Управление активами, начиная от пая ПИФ и заканчивая транснациональными корпорациями, строится на основании стоимостного анализа, позволяющего эффективно сопоставить затраты ресурсов с ожидаемыми выгодами, учитывать риск и принимать обоснованные управленческие решения. Мы считаем, что управление развитием региона должно строиться на аналогичных принципах. Использование термина «капитализация региона» не свидетельствует о намерении его продать. Речь идет о стратегическом управлении регионом как собственностью граждан в системе координат эффективности принимаемых решений. Динамика стоимости региона в данном случае – единый индикатор успешности действий управленческой команды – региональной администрации.

Управление экономикой региона в системе координат, построенной на базе капитализации, предполагает постоянный мониторинг ресурсов, находящихся в распоряжении администрации в привязке к единому критерию эффективности. Использование стоимостной концепции как единой идеологии в перспективе позволит выстроить целостную систему стратегического управления на региональном уровне и уйти от использования разрозненных, часто противоречащих друг другу систем показателей. Концепция стоимости может стать основой для разработки системы мотивации сотрудников региональной администрации, отвечающих за соответствующие направления.

Примечания

-
- ¹ Эта проблема породила ряд теорий, наиболее известной из которых стала концепция девелопментализма. Это течение возникло в начале 90-х гг. XX в. в США и основано на идее возможности разработки управляемого на макроуровне процесса развития, который базируется на тесной связи социального и экономического развития. Социальные программы должны способствовать эффективному развитию экономики, развитие которой в свою очередь должно положительно сказываться на уровне общественного благосостояния.

Оценка эффективности экономического развития региона: стоимостной подход

- 2 Речь идет о задаче удвоения ВВП к 2010 г., поставленной Президентом РФ в 2003 г.
- 3 *Гутман Г.В., Мясоедов А.А., Федин С.В.* Управление региональной экономикой. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 78.
- 4 *Гранберг А.Г.* Феномен «северного ВРП». М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 289.
- 5 *England R.W.* Economic Development and Social Wellbeing: Alternatives to Gross Domestic Product // WP, Global Development and Environment Institute. 1996. P. 51.
- 6 *Ивашковская И.В.* Управление стоимостью компании: новые вызовы российскому менеджменту // Российский журнал менеджмента. 2004. № 4. С. 116.
- 7 Реализация проекта может приводить к росту как капитализации, так и потенциала. Как пример можно привести строительство электростанции в энергодефицитном регионе. Регион получает доход от реализации электроэнергии и потенциальную возможность реализации энергоемких проектов. Инвестиции в дорожное хозяйство и в другие объекты инфраструктуры обеспечивают рост потенциала через уменьшение затрат на реализацию новых проектов и рост капитализации через снижение затрат уже работающих бизнес-единиц.
- 8 В данной статье мы оставляем за скобками вопросы, связанные с учетом положительных и отрицательных внешних эффектов. Существуют проработанные методики их учета в денежном выражении. См.: Guide to cost-benefit analysis of investment projects // European Commission, DG Regional Policy. 2002.

Е.Ц. Чимитдоржиева

МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТА РФ

Представлена методика прогнозирования налогового потенциала субъекта Федерации на примере Республики Бурятия. Для улучшения характеристик моделей временных рядов осуществлена компоновка налогов по экономическому признаку, а затем проведена классификация с помощью факторного анализа.

Ключевые слова: налоговый потенциал, налоговые доходы, межбюджетные отношения, прогнозирование, временные ряды.

Объем доходной части бюджета субъектов Федерации является следствием системы налогообложения, при которой одни сектора экономики приносят большие доходы, а другие – малые. По этой причине размер регионального бюджета будет зависеть от территориального разделения труда, которое складывалось исторически.

Изучение структуры и динамики доходов бюджетов субъектов Федерации и местных органов самоуправления свидетельствует, что существующие принципы распределения налоговых полномочий приводят к резкой дифференциации доли собственных источников финансовых ресурсов в бюджетах территорий по сравнению с общей суммой их доходов. Основными причинами, обуславливающими серьезные диспропорции в бюджетной системе РФ, являются многоканальность предоставления централизованной финансовой помощи, неравномерность размещения налогового потенциала. Данные факторы также негативно влияют на применение нормативно-расчетных методов регулирования межбюджетных отношений¹. Проведенный анализ показал, что обоснование суммы финансовой помощи связано только с расчетом совокупных

© Чимитдоржиева Е.Ц., 2010

Таблица 1

Структура налоговых поступлений за 2005–2007 гг.²

Наименование	Налоговый потенциал Республики Бурятия в % к итогу		
	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Налоговые доходы	100	100	100
Налог на прибыль	18,1	25,5	31,0
Налог на доходы физических лиц	35,2	38,7	25,3
Акцизы	2,0	1,1	8,7
Налог на имущество всех видов	6,7	7,0	15,1
НДС	13	12,2	8,8
Единый налог	6,6	2,7	1,6
Единый социальный налог	1,1	0,6	0,4
Земельный налог	0,7	1,3	3,0
Налог за пользование природными ресурсами	6,8	4,9	3,1
Прочие налоги	0,9	0,5	2,9

налоговых доходов, поступающих во все уровни бюджетной системы с территории данного субъекта. Множество исследований в области бюджетного планирования направлено на поиск более точных методов расчета налогового потенциала.

Практика определения налогового потенциала региона показала, что доходы в бюджеты всех уровней на очередной год рассчитывались с помощью корректировки отчетных показателей о бюджетных доходах за предыдущий период, их пересчета с учетом изменения налогового законодательства, а также повышения на сумму предоставленных налоговых льгот и некоторой части накопленной недоимки по налогам и сборам.

В данной статье мы предлагаем использовать методику распределения финансовых средств между бюджетами разных уровней, основанную на эконометрическом прогнозировании налоговых поступлений. Этот подход позволит прогнозировать доходную часть бюджетов всех уровней, учитывая экономические условия развития территорий, их социальные и финансовые стандарты.

Согласно бюджетной классификации доходы субъектов Федерации включают несколько десятков источников, но основной объем образуется за счет небольшой группы налоговых и неналоговых источников, а также безвозмездных и безвозвратных перечислений. В Республике Бурятия период 2005–2007 гг. характеризуется ростом общего объема доходов в бюджеты всех уровней (табл. 1).

Основными по значимости налогами являются налог на доходы физических лиц (НДФЛ) и налог на прибыль (НП). В рассматриваемом периоде роль НДФЛ возрастает, что связано со стабильностью данного налогового источника. Особенно это касается бюджетов муниципальных образований, где поступления данного налога имеют определяющее значение. Поступление данного налога характеризуется равномерностью в течение года и зависит от численности работающего населения. Данный факт подтверждается и проведенным исследованием. Наилучшими прогностическими свойствами обладают модели, включающие в свой состав НДФЛ.

Период 2005–2007 гг. характеризуется ростом поступлений НП, доля которого в общей сумме налоговых доходов возрастает. При этом прибыль предприятий, являющаяся налоговой базой для исчисления данного налога, не носит устойчивого характера и во многом зависит от сложившихся экономических условий и результатов финансово-хозяйственной деятельности. Для республики характерна зависимость от предприятий, находящихся за пределами республики и имеющих на ее территории структурные подразделения, которые уплачивают НП с учетом финансового результата, сложившегося в целом по Российской Федерации, таких как ОАО «Российская железная дорога», «Сибирская угольно-энергетическая компания»³.

Построение прогноза налоговых поступлений в бюджеты всех уровней на территории Республики Бурятия методом экспоненциального сглаживания показало, что данная модель недостаточно устойчива, обладает неудовлетворительными характеристиками (рис. 1). Относительная ошибка прогноза составляет 14%. Причина кроется в депрессивном характере экономики данного региона.



Рис. 1. Прогноз налоговых поступлений (всего) на 2008 г.

С целью улучшения эконометрической модели проведем предварительный анализ исходных данных, позволяющий повысить устойчивость временного ряда.

Перечень налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, собираемых на территории Республики Бурятия, составляет 48 видов налогов и сборов. Для улучшения аналитических возможностей исходных данных объединим налоги в группы по экономическому признаку: НП, НДС, единый налог (ЕН), налог на добавленную стоимость, акцизы всех видов, налог на имущество всех видов (НИОФЛ), налоги на природные ресурсы всех видов (НДПИ), земельные налоги (ЗН), единый социальный налог (ЕСН), прочие налоги. Таким образом, мы получили систему из 10 укрупненных налогов.

Очевидно, что сроки уплаты разных налогов разными плательщиками обуславливают разную колеблемость этих налогов. Для повышения устойчивости исходного временного ряда полезно было бы объединить налоги по признаку вариативности, выделяя разные налоги с одинаковой сезонностью уплаты. Применим аппарат факторного (в данном случае) компонентного анализа для определения взаимных связей между показателями, судить о которых можно по матрице факторных нагрузок.

Накопленный процент дисперсии исходного признакового пространства позволяет выбрать первые главные компоненты. Выбор будем делать по критерию четкости разделения исходных признаков, т. е. необходимо стараться посредством процедуры вращения добиться максимально возможного соответствия признаков главным компонентам (табл. 2).

Таблица 2

Характеристики факторной модели

Собственные значения	Процент	Накопленное значение	Накопленный процент
3,785591	37,85591	3,78559	37,8559
2,230645	22,30645	6,01624	60,1624
1,093694	10,93694	7,10993	71,0993
1,006573	10,06573	8,11650	81,1650
0,691986	6,91986	8,80849	88,0849
0,494345	4,94345	9,30283	93,0283
0,287134	2,87134	9,58997	95,8997
0,218831	2,18831	9,80880	98,0880
0,132169	1,32169	9,94097	99,4097
0,059032	0,59032	10,00000	100,0000

Далее возникает проблема выбора оптимального количества главных компонент. Из табл. 2 мы видим, что значения больше 1 имеют первые четыре фактора. Критерий каменистой осыпи показал, что нужно оставить 3 или 4 фактора. Рассмотрим случай, когда выбираются три фактора. Анализ матрицы факторных нагрузок показал, что первый фактор тесно коррелирует с НИОФЛ, НДС, акцизами, второй – с ЗН, третий фактор на все виды налогов имеет незначительное влияние. Произведем вращение системы координат по трем осям (табл. 3).

Таблица 3

Матрица факторных нагрузок по трем факторам (после вращения)

Группы налогов	F1	F2	F3
НП	-0,148897	0,254399	0,672138
ЕН	-0,035257	0,918072	-0,016288
НИОФЛ	0,910835	0,111596	0,191396
НДФЛ	0,324130	0,051979	0,809061
НДС	0,311333	0,275328	0,741436
Акцизы	0,932018	0,135614	0,169081
ЗН	0,946300	-0,091747	0,011296
НДПИ	0,240872	0,746163	0,182186
ЕСН	0,058236	0,811538	0,391849
Прочие	-0,150946	0,102614	0,216595

Вращение трех и четырех главных компонент привело к практически одинаковым результатам. Отличия наблюдаются у вторых главных компонент. Дальнейшие расчеты покажут, что комбинация ЕН, НДПИ и прочих налогов дает худший результат по сравнению с комбинацией ЕН, НДПИ и ЕСН.

Таким образом, с определенной вероятностью можно допустить, что указанные показатели (ЕН, ЕСН, НДПИ) близки друг к другу по мере колеблемости (сезонности). В данном случае мы не используем компонентный анализ в качестве самостоятельного инструмента в рамках задачи прогнозирования, поэтому не будем интерпретировать сами компоненты. Укрупним налоги в соответствии с результатами компонентного анализа и проведем моделирование каждого из них методом экспоненциального сглаживания.

Проведенные расчеты по первому укрупненному налогу показали, что модель существенно устойчивее (рис. 2). Тренд имеет линейную форму, сезонность аддитивная. Средняя ошибка прогноза составляет 6,9%, модель хорошо описывает динамику процесса.

Методика прогнозирования налогового потенциала субъекта РФ

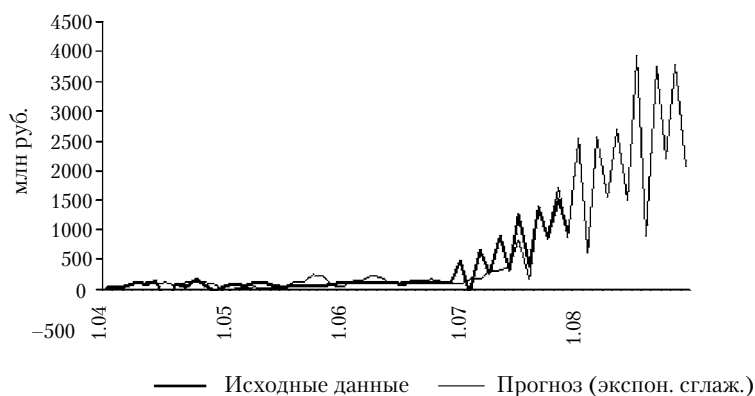


Рис. 2. Прогноз значений для первого укрупненного налога на 2008 г.

График значений второго укрупненного налога представлен на рис. 3. Оптимальной для данного показателя стала модель с линейным трендом и аддитивной сезонностью. Характеристики модели можно считать удовлетворительными.



Рис. 3. Прогноз значений для второго укрупненного налога на 2008 г.

Динамика третьего укрупненного показателя наилучшим образом описывается линейной моделью с аддитивной сезонностью (рис. 4). Средняя ошибка прогноза равна 4,5%.

Прогнозирование поступлений НП и прочих налогов в отдельности привело к неустойчивым моделям с большой ошибкой аппроксимации. Одновременное моделирование дало лучшие результаты. Прогноз поступлений НП и прочих налогов осуществлялся с помощью моделей АРСС.



Рис. 4. Прогноз значений для третьего укрупненного налога на 2008 г.

На основании анализа в качестве оптимальной была выбрана модель АРПСС (1,1,0), ее характеристики представлены в табл. 4.

Таблица 4

Характеристики модели АРПСС (1,1,0)

	Параметр	Станд. ошибка	t-значение	Значимость
p(1)	-0,351119	0,140426	-2,50038	0,016032

Найдем по таблице распределения Стьюдента $t_{\text{крит.}}(N-1; \alpha) = t_{\text{крит.}}(47; 0,05) = 2,01$.

Из полученных результатов следует, что параметр $p(1)$ отличается от нуля. Анализ остатков временного ряда показал, что автокорреляция отсутствует, статистика Дабина-Уотсона равна 2,044. Прогноз представлен на рис. 5.

Далее составим прогноз налоговых поступлений в бюджеты всех уровней республики с учетом отдельного прогнозирования. С этой целью построим новый сводный показатель по следующему правилу:

- первые 36 значений переносим из первого сводного показателя со сдвигом вперед на 12 мес.;
- дополняем полученный ряд прогнозными значениями, которые являются суммой прогнозных значений первого, второго и третьего укрупненных налогов.

Наше предположение заключается в том, что если полученная модель прогноза будет иметь худшие характеристики точности,

Методика прогнозирования налогового потенциала субъекта РФ

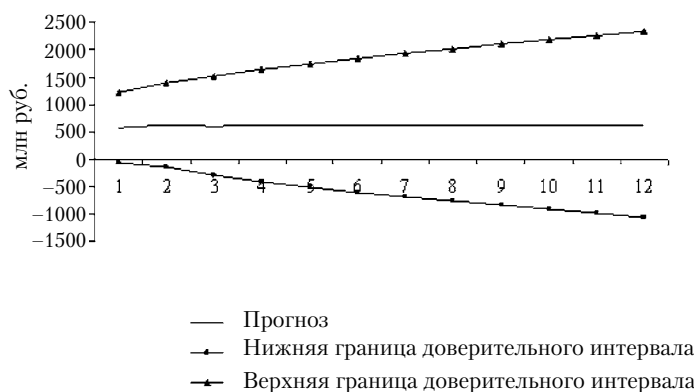


Рис. 5. Прогноз поступлений налога на прибыль и прочих налогов на 2008 г.

то раздельное прогнозирование дает худший прогноз исходных данных, в противном случае раздельное прогнозирование предпочтительнее.

На рис. 6 приведен график прогноза нового сводного показателя. Характеристики точности модели показывают лучшую адаптацию модели к исходным данным. Средняя ошибка прогноза составляет 4,4%.



Рис. 6. Прогноз совокупных налоговых поступлений с учетом раздельного прогнозирования

Таким образом, результат прогнозирования укрупненных показателей имеет практическое значение, а их сумма может описывать динамику результирующего показателя лучше, чем моделирование непосредственно результирующего показателя. Большая детализа-

Е.Ц. Чимитдоржиева

ция налоговых доходов позволяет четче определить взаимосвязи между ними, получить более устойчивые группировки показателей по параметру одинаковой колеблемости и сезонности, лучше адаптировать модели к исходным данным, что приведет к уточнению сводного показателя налоговых доходов в регионе.

Примечания

- 1 Бюджетная политика и межбюджетные отношения в субъектах РФ // Финансы и статистика. М., 2007. С. 159.
- 2 Отчет о финансовых результатах деятельности на 1 января 2006–2007 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов Республики Бурятия [Улан-Удэ, 2007]. URL: <http://minfin.e-baikal.ru/news/> (дата обращения 19.12.2008)
- 3 Оценка равномерности размещения налоговой базы по отдельным налогам, в том числе с точки зрения мобильности налоговой базы и зависимости налоговых поступлений от деятельности местной администрации, в разрезе муниципальных образований за три последних отчетных года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства экономики Республики Бурятия «Экономика Бурятии» [Улан-Удэ, 2006]. URL: http://economy.buryatia.ru/econ/adm3_analit_mat.html (дата обращения: 19.12.2008).

Д.А. Шевченко, И.В. Курилова

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Основой исследования является подход к формированию социально-экономических групп России, концепции социальной стратификации и неравенства. Цель исследования – выявить тенденцию развития устойчивых моделей социальной стратификации. Сделаны выводы о современном состоянии социально-экономических групп. Богатство и бедность различаются по материальному положению, по социально-профессиональной деятельности, по досуговым предпочтениям. Средний класс, согласно социологическим теориям, является стабилизирующим компонентом системы социальной стратификации. Структура российской экономической элиты определяется структурой национальной экономики, где (как и в советские времена) господствуют предприятия-монополисты.

Ключевые слова: социальная стратификация, модели социальной стратификации, средний класс, черта бедности, медианный доход.

Актуальность темы исследования объясняется усилением социальной стратификации, появлением новых социальных групп населения России.

Группу богатых в подавляющем большинстве представляют предприниматели, руководители высокого ранга, самозанятые, тогда как группу бедных более чем на 60% – рабочие и пенсионеры. Такие специфические группы, как студенты и безработные, представлены очень неравномерно: первых гораздо больше среди богатых, вторых – среди бедных. Почти одинаковыми среди богатых и бедных оказались доли специалистов с высшим образованием, военнослужащих и сотрудников правоохранительных органов, хотя очевидно, что представители этих профессиональных групп в разных слоях имеют разную оплату, условия труда, функцио-

нальные обязанности и объем властных полномочий¹. Одной из главных тенденций социальной стратификации современного российского общества является то, что бедные становятся, во-первых, четко обозначенной социальной группой; во-вторых, группой, сложной по своему происхождению и социальным составляющим. Анализ такой группы, как интеллигенция, выявил раскол постсоветской интеллигенции на богатую верхушку и массы полунитных бюджетников, что является одним из проявлений социального неравенства в современной России. Социологические исследования показывают, что богатство и бедность в современной России не гомогенны и имеют несколько уровней, которые различаются по их материальному положению, по социально-профессиональной деятельности, по досуговым предпочтениям. Тип досуга и отношение к нему становятся неотъемлемыми чертами принадлежности к определенному социальному слою.

Поляризация бедности и богатства является одним из наиболее острых проявлений проблемы социальных неравенств, превращение бедности в норму жизни для значительной части наших сограждан. Большинство россиян уверены, что их родственники, друзья, знакомые оказались в бедности в результате экономических реформ, повлекших безработицу (36%), нестабильность материального положения, вызванного невыплатой зарплат или задержкой пенсий (30%), сокращение социальных гарантий и фактический отказ государства от социального обеспечения нуждающихся (37%).

Тем не менее в подобных экономических условиях оказались почти все, но далеко не все находятся за чертой бедности. Наличие определенных характеристик увеличило для некоторых россиян риск обнищания на общем экономическом фоне. Среди характеристик называют плохое здоровье (38%), низкий образовательноквалификационный уровень (21%), проживание в бедном регионе (21%), наличие иждивенцев (17%). Помимо этого многие россияне оказались в бедности в силу неблагоприятного стечения обстоятельств, связанных с их личными неурядицами – семейными несчастьями (25%), отсутствием поддержки со стороны родственников, друзей (14%), а также с низким уровнем жизни их родителей и стартовой нехваткой необходимых ресурсов выживания (по 17%).

Среди причин скатывания в бедность обычно называют такие индивидуальные особенности людей, как алкоголизм, наркомания (32%), лень, неприспособленность к жизни (17%), нежелание менять привычный образ жизни (15%). Еще 8% считают, что им просто не повезло².

Социологи, изучающие природу социально-экономических неравенств, приходят к выводу, что ни одна из объяснительных переменных (индивидуальные особенности людей, социально-экономические условия, семейно-ситуационные проблемы) не может претендовать на роль главной, определяющей причины расслоения на бедных и богатых. Причин углубления социального неравенства множество, они зачастую переплетаются в судьбе конкретного человека самым неожиданным образом. Стечение неблагоприятных жизненных обстоятельств на фоне нестабильной социально-экономической ситуации приводит в современном российском обществе к усиливающемуся обнищанию многочисленных групп населения.

Многие исследователи отмечают, что интуитивное понимание бедности российскими гражданами обычно лежит в русле сопоставления своего положения с положением окружающих. Главное, чем руководствуются россияне в оценках степени удовлетворенности своим или чужим материальным положением, – это не отклоняться от общепринятого, наиболее распространенного жизненного стандарта, т. е. иметь возможность жить не хуже, чем большинство. В основу субъективного мнения по этому поводу зачастую закладывается принцип социального сравнения со значимыми референтными группами.

Однако помимо субъективных массовых представлений существуют объективные показатели уровня жизни и официальная точка зрения на степень нуждаемости населения. Рассмотрим ситуацию с российской бедностью с разных сторон.

Официальные представления о бедности в России базируются на ее абсолютном понимании, предполагающем формальное соответствие доходов официально установленному прожиточному минимуму (ПМ). Исходя из этого, большинство политиков, чиновников и российских граждан трактует бедность с точки зрения располагаемых доходов, а индикатором попадания в бедность служит их сопоставление со стоимостью минимальной потребительской корзины и ПМ.

По данным Минэкономразвития, в 2007 г. доля населения России с доходами ниже установленного ПМ составила 15,8%. За последние годы отмечается тенденция к сокращению этого показателя (к примеру, в 2005 г. было 17,8%).

Однако критерий «прожиточный минимум» может давать разные результаты в зависимости от того, что под ним понимать. Методика расчета ПМ лежит в основе определения статистических границ бедности. Она неоднократно подвергалась обоснованной критике со стороны авторитетных экспертов. Дело в том, что

в условиях инфляционных процессов, реструктуризации основных расходов в бюджетах семей и динамичных изменений в структуре потребления официальный норматив бедности морально и физически устарел. Необходимы меры, направленные на пересмотр методики, прежде всего отказ от явной тенденции к занижению доли необходимых непродовольственных расходов в составе минимальной потребительской корзины. На совокупных бюджетах семей сказались широкомасштабные реформы последних лет в жилищно-коммунальной и других социальных сферах.

Обладание среднедушевым доходом не более 4500 руб. позволяет говорить о том, что семья живет ниже ПМ. Существует статистически интересный факт: медианные³ доходы, которые показали респонденты, также составляли около 4500 руб. в месяц (точнее – 4625)⁴. Это говорит о том, что в российском сообществе существует четкое представление о некоем общепринятом стандарте, который отражает уровень жизни большинства. Отклонение от него свидетельствует о неблагоприятном материальном положении, которое ограничивает возможности вести образ жизни, общепринятый в данном сообществе. Данные явно свидетельствуют в пользу адекватности оценок россиянами размеров ПМ, который оказался вполне соотносимым с реальным средним уровнем доходов в стране.

По данным опроса определен порог, с которого российскую семью можно считать живущей за чертой бедности. Речь идет о том, что же такое, в понимании россиян, актуализированная бедность как состояние заметного отклонения от общепринятых жизненных стандартов по доходам. В среднем по России чертой бедности респонденты назвали душевой доход в размере 3000 руб. на человека в месяц, т. е. около 60% необходимого ПМ. Россияне вкладывают в понятие ПМ не физиологически необходимое для выживания, а скорее социальный минимум, который гарантирует скромное, но более-менее приличное существование.

Любопытно, что это соответствует опыту мировой социальной политики, поскольку бедность в современном индустриальном обществе обычно рассматривается как относительное состояние. Оценка степени нуждаемости населения, имеющего право претендовать на социальную поддержку в случае попадания в бедность, во многих странах мира уже давно ведется методом вычленения бедных через медианный душевой доход. По этому принципу черта бедности определяется как существенное отставание располагаемых доходов от средней величины, фиксируемой в том или ином сообществе. Это значит, что на практике официальная черта бедности рассчитывается как определенная доля медианного дохода,

а не как стоимость минимальной потребительской корзины, формируемой с учетом установленных государством нормативов.

В развитых капиталистических странах (США, Великобритании, Германии) черта бедности соответствует 40% медианного дохода, в странах с более низким уровнем жизни (Финляндии, Италии, Греции, Испании) – 50%, а в таких странах Европы, как Ирландия и Португалия, – 60% медианы. Как видим, представления о необходимом и достаточном ПМ у большинства участников исследования поразительным образом совпадают с серединным доходом, а черта бедности определяется именно как 60% этой величины. В Москве, заметно отличающейся от остальной России по уровню благосостояния, эта черта находится на уровне 50% медианного дохода, что полностью соответствует принятому за основу во многих странах мира, находящихся на близком уровне развития, принципу оценки степени нуждаемости. Черта бедности соотносится не со статичными показателями, характеризующими абстрактные минимальные потребности, а со средним уровнем жизни, достигнутым в той или иной стране или реальном сообществе.

Российский уровень социально-экономического развития зависит от региона проживания. К наиболее бедным по уровню доходов регионам традиционно принадлежат Юг, Северный Кавказ, Центральное Черноземье, Поволжье, где средний уровень доходной обеспеченности населения едва дотягивает, по самооценке их жителей, до 4000 руб. в месяц. В Сибири и на Дальнем Востоке помимо более высоких средних доходов населения (оправданных суровыми условиями проживания) наблюдается их относительно большая поляризация и огромные (по сравнению с европейской частью России) разрывы в уровне жизни, т. е. больший удельный вес как бедных, так и обеспеченных социальных групп в ущерб средним.

Дифференциация доходных распределений в разных типах российских поселений существенна, а структура потребностей и стоимость жизни варьирует. Точные и надежные результаты, свидетельствующие о распространенности бедности в России, могут быть получены только через соотнесение душевых доходов населения с уровнем регионального (или поселенческого) медианного дохода. Несмотря на объективные различия в количественных показателях душевых доходов у жителей разных регионов и населенных пунктов появляется унифицированный показатель реальной бедности, отражающий отклонение от среднего жизненного стандарта.

Как межрегиональная дифференциация доходов и уровня жизни отражается на представлениях россиян из различных типов поселений о необходимом ПМ и пороге бедности?

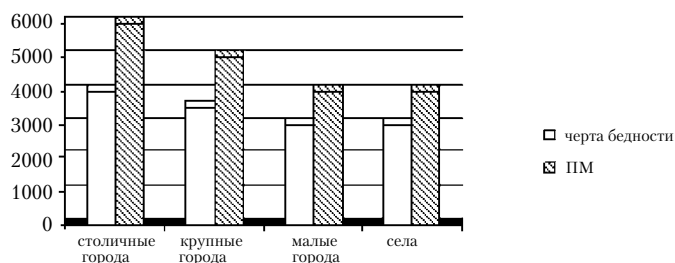


Рис. Представления жителей различных типов поселений о величине прожиточного минимума и черте бедности (в руб.)⁵

Как видно из рисунка, мнения о ПМ и о черте бедности сильно варьируют по типам поселений. То, что для москвича означает пребывание в бедности, для жителей сел и малых городов выступает как ПМ. (Впрочем, не следует забывать, что натуральная составляющая ресурсной обеспеченности в сельской местности несопоставимо выше, чем в городах, что сказывается на их представлениях о денежной составляющей черты бедности и ПМ.) С другой стороны, и черта бедности понижается прямо пропорционально величине населенного пункта.

Если учесть недостаточность душевых доходов до уровня ПМ, т. е. реальную малообеспеченность, которую сами россияне избегают называть пребыванием за чертой бедности, то нуждающимися (даже с учетом специфики поселенческих представлений о ПМ) придется признать каждого 4-го жителя Москвы и Санкт-Петербурга, каждого 3-го жителя крупных и каждого 2-го жителя малых российских городов, а также 65% жителей села.

Анализ специфики состава и образа жизни наименее благополучных россиян позволяет утверждать, что в ближайшее время бедность в российском обществе будет расширяться, но глубина бедности разных групп будет различной. Более того, для половины из них, насчитывающей примерно пятую часть населения, бедность будет сопровождаться маргинализацией, а для другой половины проблема ограничится обычной бедностью. А это значит, что применительно к этим категориям бедных, особенно к детям из этих семей (а в них проживают свыше четверти всех несовершеннолетних детей), должны разрабатываться различные методы помощи со стороны государственной (как федеральной, так и местной) власти.

Согласно западной трактовке средние слои характеризует достаточный уровень дохода, хорошая обеспеченность, высокая обра-

зованность, профессионализм, политическая стабильность⁶. Современные российские социологи указывают на специфичность среднего класса России и считают, что не все основные признаки среднего класса западных стран применимы к нашему собственному новообразованному классу.

Проблема формирования среднего класса российского общества на протяжении 1990-х гг. являлась предметом внимания многих социологов и экономистов. Средний класс способен установить успешность проведенных реформ и перспективы развития общества в целом, т. е. появление среднего класса свидетельствует о позитивном влиянии происходящих изменений, тогда как сокращение его численности выступает показателем неустойчивости экономической, политической и социальной ситуации в стране.

Масштабные изменения, имевшие место в России 90-х, затронули фактически все слои общества, но установить перемены внутри среднего класса оказалось непросто. Прежде всего это усложнялось отсутствием достоверной информации о среднем классе в советском обществе. Допущение существования такого элемента общества само по себе противоречило социалистическим идеям, соответственно тема была закрытой для советских исследователей. С другой стороны, не было ни четких критериев определения среднего класса, ни методологической базы для его изучения. Но несмотря на постоянный рост интереса к этой теме на протяжении 90-х, до сих пор не выработано единого представления о том, что являет собой средний класс в современной России. Исследования среднего класса основываются на разных предпосылках, оценки его величины существенно расходятся. Однако есть признаки, принимаемые всеми исследователями. В их число входит материальное благосостояние. Иными словами, задаются некий уровень дохода, объем сбережений, движимого и недвижимого имущества. Но непровержимых научных подтверждений тому, что определенный уровень благосостояния является необходимым условием для выполнения классом функций среднего, пока не существует. В то же время именно функции среднего класса, т. е. стабилизация общества, социально-экономический рост, являются основанием для беспокойства.

Однако если учесть, что в модель среднего класса включен доход, то результат нельзя назвать неожиданным: мобильность по доходу в 1990-е гг. была столь высокой, что численность и состав доходных групп (особенно среднедоходной группы) постоянно менялись, что не могло не повлиять на аналогичные показатели, связанные со средним классом. Таким образом, получалась следующая

картина: с 1996 до начала 1998 г. численность среднего класса росла, а в конце 1998 г. резко снижалась (действие дефолта).

Но кроме дохода существуют другие критерии идентификации среднего класса – образование, квалификация, стиль жизни, социальный престиж. Критерии могут измениться, но не так стремительно, как доход. Есть вероятность того, что, будучи исключенными из числа среднего класса по признаку дохода, многие люди продолжают выполнять функции среднего класса. Этим оправдывается предположение о существовании в российском обществе не одного, а нескольких «средних классов», отличающихся друг от друга концентрацией признаков. Согласно такому подходу можно выделить ядро (социальную группу, обладающую базовыми признаками среднего класса) и протосредние классы (группы носителей одного или нескольких доминантных признаков).

Явление это можно назвать специфической чертой общества трансформационной эпохи, т. е. абсолютный средний класс еще не сформировался, но существуют слои, выполняющие его функции и отвечающие его характеристикам.

В период 90-х гг. можно было с определенностью сказать, что доход – самый мобильный из всех выбранных критериев идентификации среднего класса. На государственном уровне должны быть предприняты меры для стимулирования перемещения населения в этот слой. Изучение мобильности среднего класса и факторов, оказывающих влияние на нее, должно стать основанием для разработки соответствующих стратегий. Известно, что для нормального развития страны необходим стабильный средний класс. Нельзя забывать, что угасание этого наиболее социально-экономического слоя ставит под вопрос даже то позитивное, чего удалось достичь за время реформ в России.

Исследователи О.И. Шкаратан⁷, В.А. Бондаренко⁸, Ю.М. Крельберг⁹, Л.А. Беляева¹⁰ различают старый средний класс – предпринимателей (средних и мелких собственников) и новый средний класс – управляющих, профессиональных работников умственного труда, «белых воротничков», менеджеров.

В настоящее время проблема среднего класса наиболее остро встает в связи со специфически неустойчивым профилем современной социальной стратификации в российском обществе, тогда как, согласно социологическим теориям, средний класс является стабилизирующим компонентом системы социальной стратификации.

Несмотря на то что в российских условиях жизнь среднего класса по количественным характеристикам (набору имущества,

уровню дохода и т. п.) отличается от жизни среднего класса в Западной Европе и США, массовый средний класс в стране существует. Результаты исследования, проведенного в Институте социологии РАН в 2006 г., показывают, что 20% россиян относят себя к среднему классу. При этом «уровень дохода – это не самый главный критерий выделения среднего класса, первичным является уровень профессиональной квалификации человека. Именно он ведет в конечном счете к соответствующему уровню материальной обеспеченности»¹¹. Главной проблемой изучения среднего класса в современном российском обществе является неопределенность и многозначность критериев его определения.

Особое внимание отечественные социологи уделяют трансформации экономической и политической элит, считая их наиболее влиятельными в обществе, которые образуют как бы два сообщающихся сосуда. А.Г. Здравомыслов, изучая элиту современного российского общества, утверждает, что главнейшей характеристикой нашего времени является трансформация интересов¹². По мнению Н.Ю. Лапиной, в современной России нет экономической элиты¹³ в классическом понимании. Во-первых, эта элита не является гомогенной социальной группой, осознавшей свои базовые интересы, и распадается на разные по величине и масштабам сегменты. Во-вторых, ее представители лишены общественной легитимности, а их образ жизни и поведение воспринимаются массовым сознанием как чуждые или даже враждебные. Структура российской экономической элиты определяется структурой национальной экономики, где (как и в советские времена) господствуют предприятия-монополисты.

По мнению О.В. Крыштановской, в России возник класс независимых собственников, обладающий экономическими ресурсами, сопоставимыми по объему с ресурсами государства¹⁴. Характеризуя современную российскую элиту как неоднородную, исследователи замечают, что она всегда была таковой. Социологи выделяют в качестве главного фактора формирования правящей элиты создание крупных частных капиталов. Основываясь на данных исследованиях, можно выделить две фундаментальные черты нынешней правящей элиты России: сращивание государственной власти с бизнесом и кланово-олигархическая структура.

Как же кризис повлияет на социальные слои населения? Каждый день мы слышим сообщения о росте числа сокращений и увольнений, об уменьшении зарплаты, росте цен. Все больше россиян сталкиваются с задержками выплат.

Анализ данных опроса в декабре выявил взаимосвязь между социодемографическими характеристиками респондентов и тем, в

какой степени они ощутили на себе последствия кризиса. Так, люди старшего возраста (40–49 лет и 50–59 лет) чаще более молодых россиян отвечали, что в результате кризиса они потеряли работу (соответственно 12% и 10,5%, средний показатель по выборке 8,1%).

Граждане с высшим образованием чаще сталкиваются со снижением зарплаты (16,4%).

Что касается данных опроса, который проводился в феврале 2009 г., то материальное положение россиян несколько ухудшилось, однако ничего катастрофического не произошло¹⁵. Доля респондентов, которые не могут позволить себе покупку еды, выросла незначительно. Большинство респондентов по-прежнему могут позволить себе покупку и еды, и одежды, хотя можно отметить и тревожную тенденцию: на 7% выросло число респондентов, для которых покупка одежды составляет трудность.

Сократилась на 7% и доля тех, кто могут позволить себе покупку автомобиля. Мужчины по-прежнему оценивают свое материальное положение более высоко, чем женщины.

Пенсионеры остаются наиболее уязвимой категорией населения. 49% россиян старше 60 лет отметили, что им хватает на еду, но покупка одежды вызывает затруднения (это на 22% выше, чем средний показатель по выборке).

В целом материальное положение россиян, по их собственным оценкам, несколько ухудшилось, однако ничего радикального пока не происходит.

Примечания

- ¹ Россия – новая социальная реальность. Богатые. Бедные. Средний класс. М.: Наука, 2004. С. 45.
- ² Аналитический доклад: Социальное неравенство в социологическом измерении. Подготовлен в сотрудничестве с Горбачев-фондом и Национальным инвестиционным советом [Электронный ресурс] // Официальный сайт «Учреждение Российской академии наук». Институт социологии РАН [М., 2008]. URL: www.isras.ru (дата обращения: 23.12.2009)..
- ³ Медианный доход – это значение душевого дохода, находящегося ровно в середине всех единиц наблюдения. Такой метод подсчета надежен в процессе определения фактической средней величины, поскольку обнаруживает главную (основную) тенденцию и является свободным от погрешности.
- ⁴ Естественно, что эти показатели заметно отличаются от расчетов Росстата, так как методика оценки самими россиянами и своих доходов, и ПМ очень отличается от методов, используемых для тех же целей государственной статистикой.

- 5 *Батуренко С.А.* Исследования социальной стратификации современного российского общества: методологические подходы, критерии, профили и динамика социальной трансформации // Вестник Московского университета. 2007. № 3. Сер. 18: «Социология и политология».
- 6 Социологическая энциклопедия. М.: Мысль, 2003. С. 580.
- 7 *Шкаратан О.И.* Социальная стратификация России и Восточной Европы: сравнительный анализ. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 472.
- 8 *Бондаренко В.А.* Эмпирическая модель воспроизводства социального статуса // Мир России. 2002. № 4. С. 126–156.
- 9 *Шкаратан О.И., Иняевский С.А., Красилова А.Н., Крельберг Ю.М., Смыслов Д.А., Ястребов Г.А.* Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. М.: ОЛМА Медиа-групп, 2009.
- 10 *Беляева Л.А.* Эмпирическая социология в России и Восточной Европе М.: ГУ ВШЭ, 2004. (Серия «История эмпирической социологии».)
- 11 *Горшков М.* Уровень дохода здесь неглавный // Известия. 2006. 13 янв. С. 5.
- 12 *Здравомыслов А.Г.* Социология российского кризиса: статьи и доклады 90-х гг. М.: Наука, 1999.
- 13 *Латина Н.Ю.* Российские экономические элиты и модели национального развития. М.: ИНИОН, 1997.
- 14 *Анатомия российской элиты.* М., 2004.
- 15 Пострадали ли Вы или кто-либо из членов Вашей семьи от финансового кризиса? (декабрь 2008 г.); Самооценка россиянами своего материального положения (февраль 2009 г.). Компания «Башкирова и партнеры», маркетинговые и социально-политические исследования.

Проблемы использования основных факторов производства

О.А. Калугин

ВОДА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена одной из важнейших проблем современного мира – водным ресурсам. Очевидно, что глобальный дефицит водных ресурсов наступит уже к 2020 г. Многие державы уже начали готовиться к реальности глобального дефицита водных ресурсов. Необходимо сделать адекватные выводы и национальной элите России. Тем более что Российская Федерация является страной, которая полностью обеспечена водными ресурсами. Но мы их используем крайне нерационально. Нужна иная стратегия использования водных ресурсов. Это потребует серьезных инвестиций, но они оправдают себя. Наши запасы пресной воды – это не только возобновляемый источник электроэнергии, но и важнейший фактор реинтеграции на постсоветском пространстве.

Ключевые слова: водные ресурсы, глобальный дефицит, инвестиции, электроэнергия.

В научных кругах высказываются прогнозы о грядущем кризисе энергоресурсов, о кризисе продовольствия, о различных техногенных кризисах. Однако все эти виды кризисов меркнут перед реальностью кризиса водных ресурсов. Бытовая нехватка пресной воды уже давно «истязает» народы многих стран Африки. В богатой водными ресурсами России есть регионы, испытывающие дефицит воды. Однако российский вариант нехватки воды базируется не на природных, а на чисто управленческих факторах.

По оценкам авторитетных экологических организаций, глобальный дефицит водных ресурсов наступит уже к 2020 г. Державы, национальная элита которых в состоянии проектировать будущее своих стран, уже начали готовиться к реальности глобального дефицита водных ресурсов. В частности, китайское руководство

приняло решение построить систему каналов, перенаправив часть водного потока на запад страны, который мало заселен (по китайским меркам) и слабо развит. На Кипре проводится политика, смысл которой сводится к тезису: ни капли пресной воды в море. Киприоты построили водохранилища, вмещающие в себя значительные запасы пресной воды. Этими мерами правительство значительно улучшило ситуацию с водоснабжением.

Три страны мира полностью обеспечены водными ресурсами. Это Россия, Канада и Бразилия. Возможно, что гидродостаточные страны станут объектом агрессии со стороны гидродефицитного большинства человечества. Что же делать в таких условиях нашей стране? На мой взгляд, необходимо принять два важных стратегических решения. Во-первых, не слишком экономить на обороне и безопасности. Особый акцент нужно сделать на так называемые бесконтактные варианты ведения войны. У нас большая и малозаселенная страна, поэтому сохраниться мы можем только при помощи современных оборонных технологий и профессионализма военных. Во-вторых, в тесной кооперации с бразильцами и, если получится, с канадцами мы должны уже сейчас формировать глобальный рынок водных ресурсов (по примеру нефтяного или газового). Другими словами, государства с достаточными (и избыточными) гидроресурсами должны показать миру, что они не собираются сидеть на своих запасах воды, как собака на сене, а готовы сделать воду полноценным товаром глобальной экономики. Если мы опоздаем с созданием общепризнанных правил игры на мировом рынке водных ресурсов, то мир по мере возрастания водного кризиса быстро сформирует иные правила игры, основанные на агрессии и несанкционированном отборе воды. И будет прав. Если без нефти или газа как-то жить можно, то без воды – нет. Сделав воду мировым товаром, мы не только сохраним себя перед натиском обездоленного большинства человечества, но и сделаемся необходимой для мира и сверхвлиятельной страной.

Сейчас в России используется менее 5% водных ресурсов. Это недопустимо прежде всего по экономическим меркам. России необходимо раз и навсегда решить проблему пресной воды на всей ее территории. Водного дефицита на российских землях не должно быть в принципе. Кроме того, отечественной экономике необходима всеобъемлющая сеть каналов, которые улучшат транспортную систему страны. Крайне важно строить новые ГЭС. Это возобновляемый источник энергии. Сам Бог велел нам строить гидроэлектростанции, ибо такому количеству воды, как в России, весь мир завидует.

Для обеспечения экономической обоснованности и взаимовыгодности поставок водных ресурсов нужно продавать воду

по мировым ценам. Сразу отмечу, что для нашей страны никакая программа по завороту северных или других рек в противоположном направлении абсолютно неприемлема. Повернув реки, мы их обратно уже не развернем, даже если это станет жесткой необходимостью. Поэтому все каналы и водохранилища должны находиться внутри России. Отбор и транспортировку воды нужно проводить по системе трубопроводов, чтобы в любой момент можно было или уменьшить поставки воды, или совсем их прекратить.

Экспорт гидроресурсов на долгое время обеспечит доминантное положение России в Евразии, а значит, сделает ее практически неуязвимым в стратегическом плане государством. Российская вода навсегда «привяжет» к нашей державе Казахстан и страны Средней Азии. Южные соседи России смогут нормально развивать сельское хозяйство и промышленность, что сократит безработицу и, соответственно, количество нелегальных мигрантов в нашу страну. Политические режимы стабилизируются, потребительский рынок будет расти. А это выгодно и нашей экономике, и политической системе. От экспорта пресной воды выиграют все.

Политика эффективного использования гидроресурсов должна быть предельно экологичной. Все проекты необходимо просчитывать не только на предмет хозяйственной целесообразности, но и в плане сохранения окружающей среды. Поэтому брать воду на новые проекты из российских рек нужно не у истоков и не в русле, чтобы не нарушать хрупкий природный баланс. Воду лучше забирать в местах впадения рек в заливы. Например, воду из Оби нужно отбирать в месте ее впадения в Обскую губу (залив Карского моря), из Байдараты и Юрибея – в месте их слияния с Байдарацкой губой (залив Карского моря), из Онеги, Кеми, Выги – в месте их впадения в Онежскую губу (залив Белого моря), из Омы, Чеши, Пеши – в месте их впадения в Чешскую губу (залив Баренцева моря). Подобные действия сведут к минимуму экологические издержки. Гидроресурсы будут отбираться только у Северного Ледовитого океана. Это самый рациональный вариант. Вместо того чтобы превращать пресную воду в вечные льды, намного правильнее использовать ее на благо людей.

Е.В. Орлова

ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

На модели финансового поведения влияет уровень рационализации и финансовой культуры населения. В российском обществе широко представлены ценности патернализма, коллективизма. Однако на них накладывается недоверия людей друг к другу и к социально-экономическим и финансовым институтам. В финансовом поведении россиян мало представлены традиции ведения домашнего финансового бюджета, невысок уровень финансовой грамотности и интереса к финансовой информации. В условиях кризиса доля россиян, занимающихся рациональным планированием семейного бюджета, не выросла. Поэтому высок риск возникновения негативных социальных последствий, таких как финансовая паника, возможен рост социальной напряженности.

Ключевые слова: финансовое поведение, рациональность, финансовая культура, планирование семейного бюджета, кризис.

Распространенные в массовом порядке модели финансового поведения россиян являются важнейшим элементом экономической системы общества. Финансовое поведение рассматривается как разновидность социально-экономического поведения, которое тесно связано с множеством социокультурных норм и экономических факторов. Классическая теоретическая модель финансового поведения человека создается на фундаменте рациональности, самостоятельности и свободного выбора. Фактически финансовое поведение человека зависит от социальных, психологических, культурологических факторов: особенностей психического типа личности, менталитета, социальных норм и обычаев, трудовой и потребительской культуры и т. д. Все это часто приводит к сложностям в создании экономических и экономико-математических

моделей финансового поведения и к большой погрешности в прогнозировании.

В финансовом поведении человека можно выделить действия, направленные на получение доходов, на их сбережение и потребление. Экономический кризис резко влияет практически на все факторы, определяющие существование конкретных финансовых моделей поведения как в сфере труда, так и в области потребления. Исследования подобных трансформаций актуальны и особенно значимы для разработки практических рекомендаций в сфере социального и экономического управления.

Кризис российской экономики начался вместе с глобальным финансовым кризисом осенью 2008 г. Однако по своим причинам и по прогнозируемым последствиям он во многом отличается от кризисов, которые периодически охватывают рыночные страны. Эти отличия связаны прежде всего с недостаточным развитием основных рыночных институтов российского общества, низким уровнем рациональности, преобладанием традиционных моделей поведения и относительно низкой предпринимательской активностью населения. Главными причинами, обуславливающими специфику российского кризиса и во многом его тяжесть, являются несформированность экономических институтов, таких как институт предпринимательства и конкуренции, которые являются главными механизмами преодоления рецессии и восстановления экономического роста в рыночных странах.

Современная финансово-экономическая макроситуация во многом отличается от кризиса 1998 г. Прежде всего это полностью сформировавшаяся низкодифференцированная структура экономики, значительное огосударствление ведущих корпораций и вытеснение малого и среднего бизнеса в маргинальную область. Так, если в 1998 г. в структуре товарного экспорта продукция ТЭК составляла 42%, то в 2008 г. – около 70%¹. С 2000 г. происходит увеличение присутствия государства в капитале промышленных корпораций. Только за 2005 г. число акций промышленных предприятий, находящихся в госсобственности, возросло с 32 до 55%, в транспортной отрасли – с 9 до 12%².

Другой особенностью кризиса является высокий внешний долг российских корпораций по сравнению с государственным внешним долгом. Внешняя корпоративная задолженность за период 1998 – конец 2008 г. возросла с 30 млрд долл. до 488 млрд долл. США, в то время как государственный внешний долг уменьшился до минимальных величин³.

Существенное увеличение свободных финансовых ресурсов в коммерческих банках привело к развитию сети банковского

ритейла и массовому кредитованию населения. Получила широкое развитие система потребительского кредитования, стала формироваться ипотека. Таким образом, в России в 2005–2008 гг. складывалось так называемое общество потребления. Представители многих социальных слоев копировали модели финансового поведения западного среднего класса, прежде всего в отношении потребления, в том числе потребления в кредит.

Между тем финансово-экономическое поведение россиян имеет существенные отличия от моделей, сложившихся в западных экономиках. В структуре доходов россиян основную долю занимают трудовые доходы. Подавляющее большинство граждан имеют доход от работы в бюджетных или коммерческих организациях. Доля малого предпринимательства составляет в структуре экономики не более 10%.

Готовность большинства россиян к самостоятельному ведению бизнеса невелика. Население имеет патерналистские установки, которые в последнее время только укреплялись. Ответственность за собственное материальное благополучие россияне по-прежнему возлагают на государство. Так, опрос, проведенный в октябре 2008 г., показал, что в качестве очередной задачи правительства большинство респондентов называют государственный контроль над ценами. Количество разделяющих такую точку зрения возросло с 1999 по 2008 г. с 37% до 45%. Аналогичные показатели дает вопрос о необходимости снижения цен. 45% опрошенных считают, что этим должно заниматься правительство. Предпринимательство как социально-экономический институт люди оценивают неоднозначно. Около 41% респондентов считают, что предприниматели положительно влияют на жизнь России, и лишь немногим меньше (37%) убеждены в обратном⁴.

Ситуация в российской экономике сложная. Растет уровень безработицы, реальное падение доходов населения может стать весьма существенным в связи с тем, что в коммерческих организациях велика доля «теневой» заработной платы, которую в первую очередь сокращают работодатели. Это подтверждают многочисленные социологические исследования. Опрос, проведенный в марте 2008 г., показал, что только три четверти работающих россиян (или 44% опрошенных) сегодня получают всю зарплату официально. Неофициально – полностью или частично – получают зарплату 22% работающих граждан (или 12% по выборке: 6% полностью, столько же – частично). За 3 года, прошедшие со времени последнего опроса на эту тему, данный показатель вырос на 3 пункта. Отметим, что наиболее широко подобная практика распространена среди москвичей и жителей больших городов (по 31%), а также среди молодежи (29%)⁵.

Серьезные ухудшения, происходящие на рынке занятости, во многом усугубляет отсутствие сбережений у большинства населения страны. На вопрос: «Есть ли у вас сбережения?» в октябре 2008 г. положительно ответили только 21% россиян, а отрицательно – 72%. Количество сбережений снизилось за последние 6 лет: в 2002 г. на подобный вопрос положительно отвечали 26%, а отрицательно – 68%, что также свидетельствует о формировании в России западноориентированной модели общества потребления и склонности жить в кредит. По официальной статистике ЦБ, по состоянию на 1 июля 2008 г. общий объем кредитов физическим лицам в рублях и иностранной валюте составил 2,2 трлн руб. Доля ипотечных кредитов составляет 15,1% общего объема ссуд гражданам, т. е. 339 млрд руб.

Социологические опросы подтверждают охват населения системой банковского кредитования. Около 30% российских семей должны банкам по различным видам потребительских кредитов. При этом около половины заемщиков уже имеют проблемы с выплатами или предполагают, что у них такие проблемы возникнут в ближайшем будущем⁶.

Особую социальную опасность представляет рост просроченной задолженности по ипотечным кредитам. О такой возможности специалисты предупреждали в начале осени 2008 г. Рост просроченной задолженности по ипотеке начался в сентябре 2008 г. За этот месяц его объем увеличился на 12,5%. По итогам III квартала «плохая» задолженность уже составляла 9,1%. За IV квартал 2008 г. рост просроченной задолженности составлял не менее 2% в месяц, в то время как в начале и середине года доля проблемных ссуд увеличивалась всего на 0,01–0,05% в месяц.

Данные за начало 2009 г. удручают. Более чем в 10 регионах страны просрочка превысила 10% уровень, в то время как критическим считается уровень 5%. Особенно тяжелая ситуация сложилась в Саратовской области, где объем просроченной задолженности по ипотеке превысил 30%. Срочно созданные Агентства по ипотечному жилищному кредитованию занимаются сбором информации о проблемных ссудах и организации государственной помощи гражданам, потерявшим работу и оказавшимся перед угрозой выселения из заложенных квартир. По прогнозу вице-президента МБРР А. Шелкового, общая величина «плохих» долгов по ипотеке может составить к концу 2009 г. около 20% в кредитных портфелях банков⁷.

Если пессимистический сценарий получит свое развитие и проблема погашения потребительских кредитов примет массовый характер, то это может привести к крайне негативным последствиям для финансовой системы, к возрастанию социальной напряженности.

Одним из главных факторов нестабильности является ситуация на рынке труда. Безработица носит сегодня явный и латентный (скрытый) характер. Латентная безработица является особенностью российского рынка труда. Ведь в западных странах даже в условиях кризиса работодатель не может идти на выраженное сокращение заработной платы. Для каждого уволенного работника сохраняется шанс найти другую работу, которая даст возможность существенно не понижать уровень качества жизни. Прозрачность рынка труда позволяет вести статистические и социально-экономические исследования и эффективно внедрять меры государственной помощи.

В российских условиях реальное падение жизненного уровня сложно измерить, так как высока доля «теневых» доходов, которые с трудом поддаются анализу. Именно такие косвенные факторы, как изменения массовых моделей трудового и потребительского поведения, лучше всего свидетельствуют о наличии кризисных явлений в экономике и о глубине кризиса. Самыми яркими явлениями, во все времена свидетельствующими о финансовом кризисе, являются панические настроения населения, отток вкладов из коммерческих банков и перевод денег в валюту. Для российского общества фактором, влияющим на финансовое поведение, являются высокие инфляционные ожидания. Социальный опыт россиян говорит о том, что лучшая модель финансового поведения в условиях кризиса – это покупка наличной валюты, золота, бытовой техники и других ценных вещей. Однако учитывая, что большинство россиян не имеют сбережений, трансформации финансового поведения заключаются в отказе от многих трат, выходящих за пределы жизненно необходимых, в переходе на товары экономкласса и в поиске дополнительного заработка.

Важным фактором, влияющим на финансовое поведение людей, является финансовая неграмотность. Так, 26% россиян впервые услышали о фондовом рынке только в момент опроса, несмотря на то что в этот период (октябрь 2008 г.) информацию о рынках ценных бумаг постоянно публикуют СМИ. О событиях, проходящих на фондовых площадках, самостоятельно смогли вспомнить только 24% россиян, причем события, происходящие на мировых и российских фондовых рынках, никак не соотносились с повседневностью. Подавляющее большинство россиян были уверены, что эти события не повлияют на их личное материальное благосостояние. В 2007 г. совсем не обращали внимания на эту информацию» 55% россиян, то в октябре 2008 г. эта доля снизилась до 36%. Доля тех, кто уделяют внимание этой информации, повысилась с 3% в 2007 г. до 12% осенью 2008 г.⁸

Важным аспектом финансовой культуры россиян является их убеждение в том, что государство должно компенсировать инвестиционные потери населения – вклады в коммерческие банки, покупку акций или даже падение рыночной стоимости земли, дачи или квартиры. В ходе опроса, проведенного осенью 2008 г., 39% россиян согласились с мнением, что если стоимость акций резко падает, то государство должно возмещать гражданам понесенные убытки⁹.

Опрос, проведенный в декабре 2008 г., показал, что каждый шестой россиянин считает, что государство должно возмещать стоимость квартиры или дачи, если она потеряла в цене в момент продажи. Такое же количество было и в 2007 г. Чаще всего беспокоятся о своей недвижимости малообеспеченные респонденты: среди тех, кто, по собственной оценке, едва сводит концы с концами, 23% хотели бы получать такое возмещение от государства. Около четверти (24%) опрошенных считают, что государство должно возмещать убытки, связанные с изменением цен на такие активы, как паи инвестиционных фондов и акции частных компаний. Кроме того, более половины жителей считают, что будет правильно, если государство возьмет на себя возмещение убытков граждан, понесенных в результате краха банка¹⁰.

Своеобразным маркером рационального финансового поведения является наличие элементов самоменеджмента при ведении личного домашнего хозяйства: планирования бюджета, прогноза, контроля за эффективным расходованием денег. Результаты опросов показывают, что доля российских семей, практикующих ведение бюджетов, невелика и в условиях кризиса не увеличилась. Более половины населения (56%) по-прежнему не ведут учета доходов и расходов. Почти каждый десятый россиянин (9%) даже приблизительно не знает, сколько денег было получено и потрачено в его семье. Около 47% населения учета средств не ведут и имеют приблизительное представление о денежных потоках в семье. Как в июне, так и в декабре 2008 г. учет семейного бюджета чаще, чем в среднем, происходит в семьях малообеспеченных россиян и россиян старше 60 лет. Так, учет всех доходов и расходов ведут 29% малообеспеченных респондентов («Мы едва сводим концы с концами, денег не хватает даже на продукты») и 30% респондентов старше 60 лет¹¹.

Таким образом, существенной проблемой финансовой системы российского общества является нерациональное или ограниченно рациональное поведение россиян. Такие модели поведения тесно связаны с невысоким уровнем финансовой культуры, отсутствием интереса к экономической и финансовой информации, а также рас-

пространенным патернализмом и отсутствием навыков саморегулирования. В условиях кризиса интерес к информации финансового характера увеличился, однако отсутствие экономических и финансовых знаний мешает в короткие сроки изменить модель финансового поведения. Весьма велик риск возникновения финансовой паники, а также снижения уровня рациональности принимаемых решений на уровне домохозяйств.

Примечания

- 1 *Ершов М.* Кризис 2008 г.: «Момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. 2008. № 12.
- 2 *Золотарев В.В.* Современные тенденции структурных изменений экономики России // Вестник РГГУ. 2007. № 11: Серия «Экономика».
- 3 *Ершов М.* Указ. соч.
- 4 Предприниматели и предпринимательство. Опрос населения 21.10.2000 [Электронный ресурс] // Сайт Фонда общественного мнения. [М., 2000]. URL: http://bd.fom.ru/report/cat/business/ec_bus/dd002741 (дата обращения: 10.02.2009).
- 5 Зарплата официальная и неофициальная. Опрос 03.04.2008 г. населения в 100 населенных пунктах 46 областей, краев и республик России. Интервью по месту жительства 29–30 марта 2008 г. 1500 респондентов. Статистическая погрешность не превышает 3,6% [Электронный ресурс] // Сайт Фонда общественного мнения. [М., 2008]. URL: <http://bd.fom.ru/report/cat/socium/pay/d081324> (дата обращения: 11.01.2009).
- 6 Социологическое исследование ФОМ «Финансовая культура: испытание кризисом» [Электронный ресурс] // Сайт Фонда общественного мнения. [М., 2008]. URL: www.fom.ru/ (дата обращения: 14.02.2009).
- 7 Прогноз долгов по ипотеке [Электронный ресурс] // Сайт ООО «РУСИПОТЕКА». [М., 2008]. URL: http://www.rusipoteka.ru/lenta/market/zadolzhennost_rastet/ (дата обращения: 15.01.2009).
- 8 Исследование проводилось 13–14 декабря 2008 г. по всероссийской выборке. Опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4% [Электронный ресурс] // Сайт Национального агентства финансовых исследований. [М., 2008]. URL: <http://nacfin.ru/> (дата обращения: 10.02.2009).
- 9 Опрос ФОМ 15.10.2008 г. [Электронный ресурс] // Сайт Фонда общественного мнения. [М., 2008]. URL: www.fom.ru/ (дата обращения: 11.02.2009).
- 10 Социологическое исследование 14 декабря 2008 г. [Электронный ресурс] // Сайт Национального агентства финансовых исследований. [М., 2008]. URL: <http://nacfin.ru/> (дата обращения: 07.02.2009).
- 11 Там же.

М.В. Ферафонтова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ
К ОЦЕНКЕ РОЛИ ИННОВАЦИЙ
В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ
И НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА
ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ
ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье анализируется эволюция теории стратегического управления с точки зрения поиска источников конкурентного преимущества. Особое внимание уделяется развитию инноваций как основному фактору удержания конкурентного преимущества. Рассматриваются подходы к роли инноваций в стратегическом управлении, анализируется инструментарий выбора стратегии инновационного развития предприятия на основе выделения стратегических хозяйственных центров и стратегических зон хозяйствования, использования теории жизненного цикла продукта и проводимой организацией научно-технической политики.

Ключевые слова: стержневые компетенции фирмы, динамические возможности фирмы, стратегические зоны хозяйствования (СЗХ), стратегические хозяйственные центры (СХЦ), эффект синергизма, инновационная стратегия.

В процессе эволюции представлений об источниках конкурентного преимущества происходила постоянная смена объекта исследования – от изучения внутренних ресурсов фирмы до анализа факторов внешнего окружения. Так, первые исследователи в области стратегического управления связывали конкурентный успех с внутренними характеристиками фирмы и занимались изучением её ресурсов, сильных и слабых сторон. В начале 1970-х гг. акцент исследователей сместился в сторону делового окружения, структуры отрасли и конкурентной позиции фирмы. Однако с начала 1990-х гг., характеризовавшихся резким ускорением изменений внешней среды в результате глобализации и повышения роли информации, акцент в поиске источников конкурентного преимущества снова сместился в сторону анализа внутренних

© Ферафонтова М.В., 2010

характеристик фирмы и развития роли инноваций как одного из основных источников конкурентного преимущества компаний.

Значительный вклад в исследование источников конкурентных преимуществ внесли Э. Пенроуз, Ф. Селзник, К. Эндрюс, И. Ансофф. Отмечая необходимость учёта возможностей и угроз со стороны внешней среды, основное внимание эти учёные уделяли анализу внутренних характеристик фирм, поиску лучших способов организации бизнеса.

К. Эндрюс исследовал оценку сильных и слабых сторон фирмы для определения её отличительных компетенций – демонстрируемых или потенциальных способностей реализовывать задуманное несмотря на противодействие конкуренции. И. Ансофф также уделял внимание изучению ресурсов фирмы. Введенные им рациональные подходы к стратегическому управлению до сих пор используются в больших компаниях. В результате сочетания навыков и способностей фирмы возникает внутренний эффект (синергия), который играет определяющую роль в достижении конкурентного преимущества.

С начала 1970-х гг. организация начинает рассматриваться как открытая система. Анализируется влияние внешней среды на конкурентное поведение фирмы. В это время под воздействием теории отраслевых рынков получает своё развитие школа позиционирования.

Наиболее значительный вклад в развитие теории стратегического управления в рамках школы позиционирования внес М. Портер. В работах «Конкурентная стратегия: методики анализа отраслей и конкурентов» (1980), «Конкурентное преимущество: создание и поддержание наивысшей производительности» (1985), «Конкурентные преимущества стран» (1990) и «Конкуренция» (1998) ученый исследует понятие конкурентного преимущества как основу стратегического управления предприятием. Конкурентное преимущество определяется как способность фирмы работать с рентабельностью, превышающей среднеотраслевую.

Исследования школы позиционирования не могли ответить на вопрос: почему фирмы в одной и той же отрасли работают с разной эффективностью? Причина этого, по мнению современных ученых, кроется во внутренних свойствах и характеристиках фирмы. Данные исследования начали проводить в рамках ресурсного подхода.

Одной из известнейших разработок ресурсного подхода стала модель, предложенная Д. Барни в работе «Ресурсы фирмы и устойчивое конкурентное преимущество» (1991). Понимая под ресурсами все активы, возможности, организационные процессы, знания, позволяющие организации создавать эффективные стратегии, ученый утверждает, что для достижения устойчивого конкурентного

преимущества фирма должна обладать ресурсом, который обладает следующими признаками:

1) ценность, определяемая как способность совокупности ресурсов фирмы соответствовать условиям внешней среды с целью оптимального использования внешних возможностей и предотвращения угроз, т. е. содействовать повышению эффективности;

2) редкость (ресурс должен быть редким и при этом пользоваться спросом);

3) уникальность (невозможность быть скопированным, обусловленная информационной асимметрией, в результате которой ресурс не может быть имитирован конкурентами без дополнительных издержек;

4) низкая вероятность замещения конкурентами (конкуренты не должны иметь возможность заменить данный ресурс каким-либо другим без потери эффективности).

В работе «Концепции стержневой конкуренции» Г. Хэмел отмечает, что источниками конкурентного преимущества являются стержневые компетенции фирмы, определяемые как совокупность навыков, позволяющих фирме приносить потребителю принципиальную пользу. Стержневые компетенции описывают то, что компания может делать особенно хорошо. Стержневые компетенции должны быть уникальны, их должно быть трудно или невозможно скопировать. Кроме того, они должны обеспечивать доступ к рынкам и вносить существенный вклад в создание продукции, удовлетворяющей потребителей¹. По мере ускорения изменений конкурентного окружения, характерного для последнего десятилетия, краеугольным камнем современных стратегических исследований во всех основных течениях остается проблема удержания конкурентного преимущества.

Исследователи в области ресурсного подхода работают над изучением вопросов динамического изменения ресурсов фирмы. Д. Тис и Г. Писано в известной работе «Динамические возможности фирм: введение» (1994) разработали концепцию, которая объясняет, как стержневые компетенции фирмы эволюционируют и обновляются, реагируя на стремительные изменения гиперконкурентного окружения. Тис и Писано определяют динамические возможности фирмы как совокупность способностей (компетенций), которые позволяют ей создавать новые продукты и процессы. Динамические возможности должны отвечать тем же требованиям, что и стержневые компетенции в определении Хэмела. Фактически динамические возможности можно рассматривать как способность организации создавать и внедрять инновации.

Тис и Писано полагают, что конкуренты постоянно пытаются усовершенствовать стержневые компетенции или имитировать компетенции успешного конкурента. Успех имитации зависит от размера невидимой (латентной) составляющей знаний, лежащих в основе конкуренции; барьеров, установленных успешным конкурентом в виде торговых марок, прав собственности и т. д.²

Таким образом, согласно последователям ресурсного подхода в современных условиях основой устойчивого конкурентного преимущества фирмы являются её внутренние динамические возможности, характеризующие способность организации создавать и внедрять инновации. Особую важность приобретает инновационная стратегия компании.

До недавнего времени в системе стратегий выведение на рынок новых продуктов и услуг на основе внедрения продуктовых и технологических инноваций относилось к стратегиям роста. Это значит, что в корпоративном плане стратегии инноваций не придавалось главного значения. Данную стратегию было принято отождествлять с производственно-хозяйственным, а не с корпоративным управлением. Такой подход характерен для индустриального уклада экономики и не приемлем для современных условий, когда экономический рост предприятий определяют используемые базовые технологии. Трансформация экономической среды обуславливает усиление роли стратегий инновационного развития в корпоративном плане. Решение этой задачи возможно на основе включения в состав корпоративных стратегий такого отдельного направления развития, как инновационное.

Поток взаимосвязанных функциональных стратегий можно рассматривать в контексте инновационного элемента. Его значение таково, что он в определённом смысле как бы поглощает все остальные элементы стратегии. Любой из них имеет шансы на успех постольку, поскольку опирается на использование уже одобренных рынком инноваций. С этой точки зрения инновационную стратегию правомерно рассматривать как опорную для проблем, решаемых фирмой. Выбор эффективной инновационной стратегии развития предприятия предполагает оценку всех форм инновационной деятельности, проявляющихся в нововведениях различного типа. Однако на практике реализация этого положения существенно затруднена. Инновационный процесс, рассматриваемый как объект менеджмента, охватывает все стороны хозяйственной деятельности и должен быть составной частью любой функциональной или производственной подсистемы. Например, цели фирмы – выпуск высококачественной продукции в установленные сроки, эффективное использование научно-производствен-

ного потенциала, ведение активных внешнеторговых операций, экологическая безопасность производства. Очевидно, что всё это должно быть включено в сферу инновационной стратегии.

В практике управления инновационными процессами используется системный подход.

Его применение позволяет выделить в качестве основополагающих элементов следующие:

- 1) совершенствование выпускающихся продуктов и применяемых технологий;
- 2) создание и освоение новых продуктов и процессов;
- 3) повышение качественного уровня технико-технологической и научно-исследовательской базы;
- 4) эффективное использование кадрового и информационного потенциала;
- 5) совершенствование инновационной деятельности;
- 6) рационализация ресурсной базы;
- 7) экологическая безопасность инноваций;
- 8) достижение на внутреннем и внешнем рынках конкурентных преимуществ инновационного продукта в сравнении с продуктами аналогичного назначения.

Этапы выбора инновационной стратегии:

1. Анализ внешней и внутренней среды.
2. Создание стратегических зон хозяйствования.
3. Формирование стратегических хозяйственных центров.
4. Уяснение текущего поведения фирмы по внешним и внутренним факторам.
5. Анализ портфеля продукции.
6. Оценка и контроль выполнения стратегии.

Первый этап представляет собой анализ внешней и внутренней среды по оценке сильных и слабых сторон компании, её конкурентов, потенциальных возможностей и угроз. Один из возможных методов – SWOT-анализ – применим для построения факторов инновационного развития.

На втором этапе происходит выделение стратегических зон хозяйствования (СЗХ), которые являются сегментами рынка, на которые фирма хочет получить выход с помощью инноваций. Сложность определения СЗХ в том, что они описываются множеством переменных. Порядок выделения начинается с определения потребностей. Затем следует переход к вопросу о технологиях и к анализу категорий потребителей. Результат этапа – оценка перспективы, которая открывается в данной области перед фирмой с точки зрения роста, нормы прибыли, стабильности и технологии.

На третьем этапе фирма разрабатывает соответствующую номенклатуру изделий. Ответственность за выбор области деятельности, производства и сбытовых стратегий лежит на СХЦ (стратегических хозяйственных центрах) – внутрифирменных единицах, отвечающих за выработку стратегических позиций фирмы в одной или нескольких СЗХ. После проведения стратегической сегментации всё ещё остаётся неразрешенным вопрос: каким должно быть взаимодействие между СЗХ и СХЦ по мере того, как предприятие расширит диверсификацию деятельности? Важно оценить эффект синергизма, преимущества которого определяются как « $2+2=5$ », т. е. суммарная отдача всех капиталовложений предприятия больше, чем сумма отдачи по всем СЗХ без учета преимуществ использования общих ресурсов и взаимодополняемости. Практика показывает, что в сложных условиях предприятия уделяют всё больше внимания взаимодействию между различными СЗХ и СХЦ, так как чем выше ожидаемая нестабильность, тем больше значение синергизма для достижения успеха.

Пятый этап – выбор стратегии, на котором выясняется текущее поведение фирмы, проводится анализ портфеля продукции. Это дает наглядное представление о взаимосвязи отдельных частей бизнеса и об эффекте синергизма.

Наконец, на основе анализа ключевых факторов проводится выбор и оценка инновационной стратегии фирмы. Критерий оценки – соответствие инновационной стратегии целям фирмы.

Особенностью выбора инновационной стратегии является его замкнутая цикличность. После оценки и контроля выполнения выбранной стратегии цикл начинается с определения целей и возможностей и выбора стратегии через анализ внешней и внутренней среды, создание СЗХ и т. д.

Важно отметить взаимосвязь СЗХ и жизненных циклов спроса, технологии и товара. Продолжительность жизненного цикла отраслей сокращается прежде всего в результате прогрессивных инноваций в управлении и повышении эффективности работы фирм, ускорения разработки новой продукции, лучшей организации маркетинга и сбыта. Такое сокращение продолжительности жизни СЗХ открывает перед предприятием новые перспективы. Если предприятие хочет расширяться, то целесообразно добавлять к набору деятельности новые и отсекают те, которые больше не согласуются с ориентирами её роста. Один из способов решения этой проблемы – стратегическая гибкость. Она дает предприятию возможность готовиться на двух фронтах – внутреннем и внешнем.

В зависимости от конкретных условий микро- и макросреды выделяют два типа инновационной стратегии: адаптационный,

носящий пассивный характер, и творческий, активный. Сущность адаптационной стратегии состоит в проведении частичных, неприципиальных изменений, которые, не будучи кардинальными, позволяют усовершенствовать ранее освоенные продукты, технологические процессы и услуги в рамках уже сложившихся на фирме тенденций деятельности. Фирмы выходят на рынок нововведений не в качестве первого продавца, а вслед за ним, когда уже можно тщательно изучить реакцию рынка на предложенное новшество. Поэтому инновации в данной стратегии выступают как форма вынужденной ответной реакции на изменения внешней среды для того, чтобы не потерять завоеванные рыночные позиции. В условиях стабильных товарно-денежных отношений адаптационная стратегия малоэффективна. Здесь инновации, как правило, должны становиться исходной базой для повышения конкурентоспособности продукции, расширения и укрепления рыночных позиций; иначе говоря, активным средством бизнеса, составляющим суть стратегии иного типа, т. е. творческой.

Анализ эволюции теории стратегического управления свидетельствует о том, что в разное время поиск источников конкурентного преимущества происходил под влиянием теории отраслевых рынков и ресурсного подхода. В рамках школы позиционирования основное внимание уделялось конкурентному окружению фирмы, а эффективное стратегическое позиционирование фирмы в отрасли рассматривалось как основной фактор конкурентного преимущества. Когда стратегические позиции фирмы разрушаются под действием современных технологий, глобализации и финансового кризиса, а наиболее успешные модели поведения копируются конкурентами, на первый план выходит необходимость развития труднокопируемых, уникальных комбинаций ресурсов. Источником устойчивого конкурентного преимущества фирмы являются её внутренние динамические возможности, способность организации создавать и внедрять инновации и адаптироваться в гиперконкурентном окружении.


Инновационная стратегия, будучи составной частью корпоративной стратегии, представляет собой целенаправленную деятельность по определению важнейших направлений, выбору приоритетов перспективного развития фирмы. Основу инновационной стратегии составляют теория жизненного цикла продукта, рыночная позиция организации и проводимая ею научно-техническая политика. Направлениями выбора инновационной стратегии с учетом рыночной позиции являются контролируемая доля рынка и динамика его развития, доступ к источникам финансирования и сырья, позиции лидера или последователя в отраслевой конкурентной

Концептуальные подходы к оценке роли инноваций в стратегическом управлении...

борьбе. Выбор стратегии осуществляется по каждому направлению, выделенному при постановке цели.

Примечания

- ¹ *Hamel G., Prahalad C.K.* Competing for the Future. Boston: Harvard Business School Press, 1994.
- ² *Teece D., Pisano G.* Firms' dynamic capabilities: Introduction. Boston: Harvard Business School Press, 1994.



Н.Н. Ярош

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ СТИМУЛ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье освещены основные проблемы экономики городского хозяйства, показано, что инновационный путь развития экономики города возможен только при условии повышения уровня интеллектуальной составляющей человеческих ресурсов. Рассмотрены основные факторы, влияющие на интеллект, структура интеллектуального ресурса предприятия. Намечены пути превращения интеллектуального потенциала в интеллектуальный ресурс городского хозяйства.

Ключевые слова: интеллект, инновация, экономика города, городское хозяйство, интеллектуальный ресурс.

Большую часть общественного продукта создают горожане, которые составляют свыше 75% населения страны. Крупные города концентрируют мощный промышленный и научный потенциал, большую долю трудовых ресурсов, в том числе квалифицированные кадры. Поэтому от состояния экономики городов в значительной степени зависит благосостояние всего общества. Рыночные преобразования оказали негативное влияние на структуру экономики городского хозяйства.

Остро встал вопрос ветхости жилого фонда города (а в городах сосредоточено до 72% жилого фонда). Более 11% жилья нуждается в неотложном капитальном ремонте, 9% – в реконструкции. О будущей реформе ЖКХ уже и говорить неприлично: концепция его реформирования принята еще в 1997 г.

На первый план выходит проблема реорганизации, реструктуризации производственных территорий в крупных городах. Например, в Москве 16% занимают производственные зоны, 40% их территорий приходится на промышленные предприятия и объекты

© Ярош Н.Н., 2010

строительной индустрии, в то время как места под жилье и объекты социально-культурной инфраструктуры города практически нет. Серьезные проблемы с обеспечением экологической безопасности, охраной окружающей среды, совершенствованием транспортной системы города. Увеличение доли услуг и торговли в экономике городского хозяйства привело к сокращению научных организаций и наукоемких производственных предприятий. Москва, которая всегда занимала первое место по научно-промышленному потенциалу, сейчас по этому показателю находится на 7 месте в России.

Рыночные отношения сказались на экономическом развитии малых и средних городов. В городах, имеющих градообразующие предприятия, возникли проблемы, которые поставили жителей на грань выживания.

Экономика города, как и экономика государства, должна прежде всего встать на путь инновационного развития, опираться на научные организации и производственные предприятия с высокой долей интеллектуальной составляющей человеческих ресурсов.

Выдающийся русский ученый, философ и политолог Б.Н. Чичерин в середине XIX в. отметил: «Всякому здравомыслящему человеку совершенно очевидно, что никакая прибавка общественного продукта ниоткуда, кроме как из головы человека, произойти не может». В 1912 г. австрийским ученым Й. Шумпетером предложено понятие инноватора, инновации (нововведения). Как основоположник теории инновации, он считал, что инновации – это «использование новых комбинаций существующих производительных сил для решения коммерческих задач». Его слова, будучи переведенными на современный экономический язык как внедрение конечного результата интеллектуальной деятельности во все сферы экономики, в который раз подтверждают неразрывную связь между интеллектом и инновациями.

В Послании Федеральному собранию от 5 ноября 2008 г. президент РФ Д.А. Медведев поставил задачу: «...Наш приоритет – это производство знаний, новых технологий и передовой культуры. Мы обязаны быть на переднем крае инноваций в основных сферах экономики».

Ранее было заявлено, что будущие достижения в экономическом развитии России будут базироваться на концепции четырех «И» – «институты, инвестиции, инфраструктура, инновации», оформленной в виде документа – Концепции развития РФ до 2020 г. Ее реализация в XXI в. невозможна без пятой составляющей – интеллекта. Любые инновационные преобразования, которые осуществляет государство в интересах общества, имеют своей целью

изменение общественно-экономических институтов и отношений с целью улучшения качества жизни граждан. Именно поэтому в процессе реализации этой концепции активным участником является человек как личность, жизненный успех которого зависит от его инициативы, способностей к новаторству и творчеству, т. е. от активной интеллектуальной деятельности.

Сегодня значительно повысилась роль личности в трудовом процессе, изменился и сам характер труда. Для целей прикладных экономических исследований на смену термину «трудовые ресурсы» пришел термин «человеческие ресурсы», который более объективно отражает процесс стирания грани между рабочей силой и личностью человека.

В статье, посвященной эффективности использования трудовых ресурсов¹, было отмечено, что понятие «человеческий ресурс» является комплексным. В качестве отдельной его составляющей можно рассматривать интеллектуальный ресурс.

Человека можно представить как систему «психика – организм». Удобнее всего рассматривать отношения человека с миром на личностном уровне организации индивидуальности, поскольку специфика психики данного человека обусловлена социальными факторами. Понимание личности как устойчивой системы психосоциальных свойств индивида, обусловленных биологическими особенностями, общественными отношениями и культурой и характеризующих его как члена общества или общности, не устарело до сих пор. Эти свойства определяют поведение человека, его взаимодействие со средой. Чтобы в дальнейшем оперировать понятием «интеллектуальный ресурс», необходимо определиться с понятием «интеллект» и факторами, которые его определяют.

Интеллект – это психический механизм, который служит для приема, хранения и переработки информации. Иногда под интеллектом понимают лишь набор личностных качеств, которые являются проявлением когнитивных свойств индивидуальной психики. Однако он еще является механизмом регуляции психической активности в целом: позволяет оценивать внешние ситуации, вырабатывать знания, принимать рационально обоснованные решения, формулировать цели и контролировать деятельность по их достижению.

Интеллект тесно связан с процессом мышления, поэтому можно говорить о вербальном и невербальном интеллекте. Важными характеристиками интеллекта являются не только способности к тому или иному типу (логическому или образному) мышления, но и способность в той или иной мере детализировать зрительные

образы, способность запоминать и воспроизводить информацию (память), способность поддерживать высокий темп интеллектуальной деятельности и т. д. В целом же уровень интеллекта можно оценить по разнообразию и сложности решаемых задач. В первом случае говорят о широте интеллекта, во втором – о его глубине.

При оценке уровня интеллекта значимой характеристикой является способность к творчеству, деятельности, порождающей нечто качественно новое и отличающееся неповторимостью, оригинальностью. Помимо высокой активности, направленной на процесс мышления в целом, способность к творчеству связывают с его образной компонентой, проявляющейся в воображении.

Когда речь идет об интеллекте как некотором качестве личности, невозможно отделить от него такие свойства личности, которые представляют собой ее опыт (знания, навыки, умения) и ее направленность (мировоззрение – систему взглядов на мир).

На формирование интеллекта человека, как известно, влияют его генотип (наследственные факторы) и социальная среда. Врожденными, т. е. обусловленными частью генетически, частью условиями пренатального периода, являются задатки – потенциальные возможности благоприятного развития свойств индивида. Задатки служат предпосылкой для развития способностей – устойчивых свойств личности, которые определяют успехи человека в овладении определенными навыками. Способности развиваются в процессе как систематического воздействия на духовное и физическое развитие личности (воспитания), так и целенаправленного, планомерно и систематически осуществляемого овладения знаниями, умениями и навыками (обучения, результатом которого является соответствующее образование).

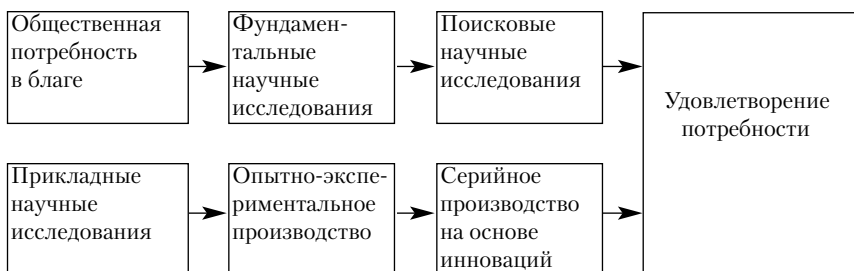
Большую роль в формировании интеллекта играет фактор взаимодействия генотип – среда. Так, уровень интеллекта ребенка на 50% зависит от его генотипа, на 30% – от среды, а от их взаимодействия – на 20%². Дело в том, что люди, обладающие разными врожденными свойствами, по-разному реагируют на те или иные особенности среды, а социальное окружение по-разному реагирует на те или иные личностные качества человека. Если ребенок воспитывается в семье, члены которой имеют общую наследственность, то его способности развиваются, усиливаются. Возможна ситуация, когда влияние среды находится в противоречии с задатками ребенка, способностями подростка. В этом случае формируются личностные черты, которые в первом варианте проявились бы слабо, но при этом врожденные свойства не получают приоритетного развития. Наконец, индивид может сам активно искать среду, формировать свое окружение таким образом, чтобы она соответствова-

ла его врожденным задаткам. Так выбирают друзей и наставников, профессию, учебное заведение.

Вполне правомерно рассматривать интегральную психику социума как аналог психики человека. Совокупность индивидуальных способностей и возможностей отдельных индивидуумов и условия их проявления на разных уровнях общественных отношений представляет собой интеллектуальный ресурс определенного социума-группы, коллектива, народа.

Интеллект человека, когда он используется в определенной трудовой (профессиональной) деятельности, превращается в самостоятельный ресурс – интеллектуальный ресурс индивида, который можно купить и продать. Интеллектуальный ресурс индивида прежде всего используется на предприятии как первичном звене экономической деятельности. Совокупность интеллектов работников этого предприятия (всех, а не только квалифицированных и профессиональных) представляет собой интеллектуальный ресурс предприятия.

Активный жизненный цикл появления нового продукта и его внедрения (инновации) можно представить схематично:



На каждой стадии есть потребность в интеллектуальном ресурсе. На каждой стадии необходим результат интеллектуальной, творческой деятельности.

Выделение интеллектуального ресурса в самостоятельный фактор экономической деятельности обусловлено следующими особенностями современного этапа развития экономики:

- высокий уровень разделения и кооперации труда на предприятиях и в экономике города в целом;
- перераспределение значимости человеческих ресурсов в сторону умственного (интеллектуального) труда;
- повышение наукоемкости производства;
- значительное увеличение масштабов производства и его технологической сложности;

- качественное изменение трудовых процессов, форм и мотивов деятельности, трудовых предпочтений работников;
- рост рыночной стоимости интеллектуальной собственности.

Речь идет об обеспечении инновационной составляющей производства, т. е. высокоэффективном взаимодействии участников экономической деятельности данного предприятия с окружающей их производственной средой на основе развитых возможностей активно воспринимать окружающий мир, мыслить логически и образно, обладать большим объемом знаний с целью внедрения новшеств. По опросу ВЦИОМ, 63% россиян считают инновации необходимым условием будущего процветания России.

Интеллектуальный ресурс любого предприятия включает несколько составляющих:

1. Сумма знаний, умений, навыков всего персонала предприятия, организованная таким образом, чтобы ее можно было использовать для решения производственных и научных задач.

2. Совокупность интеллектуальных способностей персонала, которая представляет собой не простую арифметическую сумму способностей каждого из членов коллектива, а некоторое новое качество, поскольку интегральные способности коллектива (предприятия в целом или отдельных его подразделений) во многом зависят от особенностей коммуникативного взаимодействия внутри него.

3. Общая культура взаимоотношений внутри предприятия: согласованность мнений о важности тех или иных сторон деятельности предприятия, степень доверия между участниками производственного процесса, готовность к компромиссу, сходство способов интерпретации информации о взаимодействиях между отдельными работниками, работниками и руководителями, менеджеров друг с другом.

Интеллектуальный ресурс предприятия может формироваться стихийно, из сиюминутных потребностей. Однако если на предприятии существуют устоявшиеся традиции, формальные и неформальные правила и нормы, то большая часть решений принимается на основе прецедентов, уже имевших место.

Наиболее предпочтительным, но не всегда осуществимым способом формирования интеллектуального ресурса предприятия является целенаправленный жесткий подбор кадров, исходя из его целей и задач. Однако это может обеспечить лишь слаженная команда менеджеров, имеющих не только профессиональную производственную, но и психологическую и социологическую подготовку. Дело в том, что присутствие в подразделении предприятия работника с высоким уровнем интеллекта может в некоторых

случаях нарушить психологический комфорт в нем и тем самым свести на нет способность подразделения решать конкретные задачи. Интеллектуальный ресурс данного подразделения не увеличится, а может даже упасть. Отсюда следует простой вывод: личностные качества сотрудника, его характер и мировоззрение, а также способность к психологической совместимости с другими членами коллектива могут оказать, несмотря на его высокий профессионализм, негативное влияние на интеллектуальный ресурс коллектива в целом.

Понятие «инновация» часто смешивают с понятиями «изобретение», «улучшение», «креативность». Однако в научной литературе преобладает мнение, что нововведение не является инновацией до того момента, пока оно успешно не внедрено и не начало приносить пользу. В связи с этим организационная структура предприятия и политика в подборе кадров, носителей интеллектуального ресурса, должны строиться на четком понимании выбора для каждого подразделения (и даже предприятия в целом) полюса в дихотомии «креативность – исполнительность». Любые кажущиеся инновационными идеи могут погибнуть, если они не будут проверены на практике. А для этого нужно беспрекословное исполнение указаний руководителя при максимальном профессионализме исполнителя.

Как это ни парадоксально, базой инновационной экономики должна быть высокая исполнительская культура персонала. Профессиональные знания, умения, навыки исполнителей – залог продвижения инновационных идей. Творчество на этом этапе допустимо лишь на уровне определенных действий, операций. (Российский национальный менталитет противится этому категорически. Это подметил гениальный писатель Николай Семенович Лесков. Его Левша ювелирно подковал аглицкую блоху. Но ведь танцевать она уже не смогла! По сути с поставленной задачей Левша не справился.)

Городское хозяйство отличается от других социально-экономических систем целым рядом особенностей, в том числе чрезвычайной сложностью структуры. Поэтому необходимость в инновационном подходе стоит перед ним гораздо острее, чем перед другими отраслями.

С юридической точки зрения, городское хозяйство отличается от государственного широкими правами в области производственной деятельности, прежде всего в области распоряжения собственными ресурсами, а от частного хозяйства – общественным характером использования результатов деятельности. С экономической точки зрения, городское хозяйство отличается от других социально-экономических систем тем, что это совокупность предприятий

и учреждений, осуществляющих на городской территории хозяйственную деятельность, направленную на удовлетворение коллективных (общественных) потребностей населения города.

Основные особенности городского хозяйства как системы:

1. Деятельность всех отраслей городского хозяйства носит комплексный характер: каждая отрасль должна функционировать в строгом соответствии с другими отраслями, чтобы обеспечить требуемые пропорции в предоставлении услуг и выполнении работ.

2. Результат деятельности предприятий городского хозяйства потребляется на месте производства (в городе, районе), т. е. потребитель находится рядом с местом производства.

3. Производимая продукция отраслей городского хозяйства не имеет материально-вещественной формы. Объем и качество работ и услуг определяются основным потребителем – населением данного города.

4. Имеет место ведомственная разобщенность предприятий городского хозяйства, что отражается на его структуре управления.

5. Производство и потребление продукции отраслей городского хозяйства либо полностью совпадают во времени, либо имеют незначительный разрыв, что требует высокой степени оперативности управления в соответствии с изменением конъюнктуры рынка.

6. Оперативность и качество удовлетворения текущих социально-экономических потребностей населения в первую очередь сказывается на его жизнедеятельности и качестве жизни.

7. Население города является основным потребителем (заказчиком). Оно воздействует на развитие отраслей городского хозяйства, поэтому координация в системе «городское хозяйство» проявляется во взаимодействии не только предприятий друг с другом, но и с населением.

В городское хозяйство принято включать жилищное хозяйство, теплоснабжение, водоснабжение и канализацию, электроснабжение, газоснабжение, социальную сферу, сферу услуг, торговлю и общественное питание, образование, здравоохранение, городской пассажирский транспорт, строительство и реконструкцию города, санитарную очистку города, благоустройство и озеленение, дорожное строительство, правоохранительную систему, обеспечение экологической безопасности и охрану окружающей среды. Столь разные направления деятельности объединяет то, что городское хозяйство должно служить удовлетворению конкретных потребностей жителей, которые, с одной стороны, являются инвесторами (налогоплательщиками) и производителями, а с другой – потребителями. Именно жители города являются деятелями, обеспечивающими собственные потребности.

Поскольку жители так или иначе (напрямую или косвенно) включены в перечисленную выше деятельность, их можно рассматривать как человеческий потенциал города, а если рассматривать только его интеллектуальную составляющую, то интеллектуальным потенциалом города является совокупный интеллектуальный потенциал его жителей вне зависимости от места приложения их деятельности. Такое утверждение на первый взгляд парадоксально. Однако именно превращение интеллектуального потенциала городского населения в интеллектуальный ресурс городского хозяйства может стать инновационным стимулом в развитии городского хозяйства. Попробуем обосновать и наметить пути реализации этого процесса.

Современный мир изменил отношения человека со временем, пространством и знаниями. Значительно ускорился процесс распространения тех или иных событий. Инновация – это не только нововведение, а стиль жизни, так как в основе прогресса общества лежат образованность, инициативность, творческая активность его членов.

Требования инновационного пути развития российской экономики (экономики городского хозяйства в том числе) выдвигают на первый план основной мотив – стремление (и понимание необходимости) к повышению уровня образования, квалификации, к расширению профессионального кругозора за счет знания языков, компьютера, психологии и т. д. Именно поэтому министр образования и науки А. Фурсенко отметил, что при формировании государственных образовательных стандартов нового поколения необходимо поставить акцент на четырех компетенциях: исследователь, проектировщик, предприниматель, коммуникатор. Тогда процесс превращения интеллектуального потенциала в интеллектуальный ресурс можно представить следующим образом:

Интеллектуальный потенциал → Мотивация → Инновационное поведение → Интеллектуальный ресурс нового качества → Инновационное развитие.

Чтобы решить перечисленные проблемы, необходимо развивать, совершенствовать интеллектуальный ресурс. Необходимо обратить внимание прежде всего на главные факторы его качества – здоровье, образование, воспитание в семье и школе, бытовые условия жизни и т. д. Президент РФ заявил в общем-то очевидную вещь: «Система образования в прямом смысле слова образует личность, формирует сам образ жизни народа, передает новым поколениям ценности нации». Будущий компонент интеллектуального

ресурса должен быть не только хорошо образован, но и здоров. Образование и здоровье – это базовые составляющие гармонично развитой личности. Поэтому приоритет здорового образа жизни должен быть в полной мере реализован в семье и школе, тогда будет проще реорганизовать и систему здравоохранения в целом (о чем также сказал Д.А. Медведев). Проблема здоровья – это не только медицина, но улучшение среды обитания (экологии), социального климата, обеспечение экономической стабильности. Как отметил президент общественной организации «Лига здоровья нации», академик РАМН Лео Бокерия, «причины нашего плохого здоровья шире и глубже: от плохой экологии, некачественной пищи и воды до собственного пренебрежительного отношения к здоровью».

Таким образом, государство и руководители города прежде всего должны озаботиться тем, чтобы интеллектуальный ресурс заработал, чтобы произошло его увеличение. Необходимы мощные финансовые вложения в человеческие ресурсы, в социальные институты и технологии. К сожалению, расходы на здравоохранение составляют примерно 120 долл. на душу населения, что в 40 раз меньше, чем в США, в 20 раз меньше, чем в странах Западной Европы. В государственном бюджете РФ в 2008 г. расходы на образование были увеличены на 20% (а собственные государственные расходы – на 40%). В проекте концепции долгосрочного развития России до 2020 года практически не увеличены расходы на образование и здравоохранение. С одной стороны, государство заявляет приоритеты, а с другой – ничего не делает для их реализации. По оценкам Всероссийского центра уровня жизни, к среднему классу, в котором сосредоточена основная масса интеллекта, можно отнести примерно 10% населения; 1% из них – интеллектуальный ресурс, инновационная его часть. А ведь именно средний класс – опора государства, движущая сила инновационного развития.

О творческой составляющей интеллектуального ресурса на любом уровне надо сказать следующее. Генетические ресурсы населения России в силу ее многонациональности находятся на хорошем уровне. Правополушарное (образное) мышление – основа творческой деятельности в генотипе нашего многонационального этноса преобладает, довольно высок его образовательный уровень. Некоторый период растерянности, связанный с переходом к другой экономической формации, уже проходит. Определенная (хоть и очень небольшая) часть молодежи без страха смотрит на мир. По нашему мнению, именно развитие способностей молодежи к осознанному ориентированию на решение возникающих задач, творческому их решению и адекватным современности поступкам является главной задачей подготовки интеллектуального ресурса России будущего.

Н.Н. Ярош

Приходя к пониманию этого факта, президент РФ провозгласил «настоящую охоту за головами», поиск молодых талантов в России и за рубежом. В конце 2008 г. с подачи президента была запущена программа формирования и подготовки резерва управленческих кадров, который формируется на трех уровнях – муниципальном, региональном и федеральном. Наиболее успешные руководители составят так называемую президентскую тысячу. А у московского правительства уже несколько лет работает дублер – молодые специалисты и студенты вузов. Они учатся самостоятельно принимать и реализовывать решения.

Очевидно, что решающую роль в подготовке профессиональных интеллектуальных кадров должно сыграть возрождение российского образования. Инновационное развитие невозможно без интеллектуального потенциала, а качественный интеллектуальный потенциал, в свою очередь, невозможно создать без инновационного подхода. Это должен быть не замкнутый круг, а спираль развития.

Примечания

- ¹ *Ярош Н.Н.* Выгода или убытки? // Вестник РГГУ. 2009. № 3. С. 267.
- ² Когнитивная психология: Учебник / Под ред. В.Н. Дружинина, Д.В. Ушакова. М.: ПЕР СЭ, 2002. С. 54.

Совершенствование форм и методов хозяйствования: современные тенденции, перспективы и ретроспективы

В.С. Аксенов, А.А. Тараруева

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрены сущность и структура финансово-кредитного механизма региональной поддержки малого бизнеса. Проанализированы формы и методы региональной поддержки малого предпринимательства в г. Москве, определено место в этом механизме МДЦМП «Марьино». На основе проведенного анализа и изучения зарубежного опыта сформулированы направления совершенствования финансово-кредитного механизма региональной поддержки малого бизнеса в России.

Ключевые слова: малый бизнес, финансово-кредитный механизм поддержки малого бизнеса, микрокредитование, система гарантий банковского кредитования, гарантийный фонд, частичное возмещение налоговых платежей, государственная поддержка малых предприятий.

Современный кризис обострил проблему роста малого предпринимательства в России. Являясь одним из приоритетных направлений дальнейшего развития хозяйственной жизни, малое предпринимательство не в полной мере соответствует возлагаемым на него ожиданиям. Так, общее число малых предприятий в России в 2,4 раза меньше, чем во Франции, в 7,7 раза – чем в Японии, в 23 раза меньше, чем в США. Доля малых предприятий в производстве ВВП в России в 5 раз ниже, чем в США и Японии, в 6 раз – чем в странах Европейского союза. На 1000 россиян приходится в 14 раз меньше малых предприятий, чем в США¹. Одной из причин этого, по нашему мнению, является несовершенство действующего в стране финансово-кредитного механизма поддержки малого бизнеса, в том числе на региональном уровне.

Система поддержки малого бизнеса в России в своих основополагающих чертах сложилась к концу 1990-х гг., затем продолжала

развиваться и совершенствоваться. В целом она представляет собой некое обеспечивающее начало и предполагает обслуживание малых предприятий, доведение до них материальных, финансовых, информационных ресурсов, включение в реализацию государственного заказа, оказание им различной помощи и т. п.²

Одним из центральных элементов этой системы является финансово-кредитный механизм. В развитых странах существуют однотипные модели этого механизма. Они включают финансирование специальных программ, льготное кредитование, гарантии по кредитам, налоговые мероприятия, инвестиционную поддержку, помощь в виде участия в капитале.

Вместе с тем опыт развитых стран показывает, что прямое перенесение на российскую почву американской или германской модели невозможно. Каковы общие черты механизмов финансово-кредитной поддержки, которые, по нашему мнению, следует учитывать в отечественной практике?

Прежде всего это разработка нормативно-правовых актов, определяющих цели государственной политики и регулирующих весь комплекс вопросов поддержки малого предпринимательства.

Это выделение ассигнований на реализацию программ поддержки малых предприятий из бюджетов разных уровней, использование стимулирующих налоговых инструментов, создание финансовых, кредитных, страховых и инвестиционных институтов, применение разнообразных форм и методов финансирования, поощрение кредитов и инвестиций в сферу малого предпринимательства путем государственных гарантий, страхования.

Это создание развитой системы учреждений по стимулированию развития малого бизнеса – союзы, ассоциации малого бизнеса, торгово-промышленные палаты.

Деятельность малых предприятий ориентирована прежде всего на местный рынок. Поэтому государственная поддержка особенно существенной должна быть на региональном уровне и осуществляться в тех же формах, что и на федеральном. Так, почти во всех регионах приняты нормативно-правовые документы, касающиеся поддержки малого предпринимательства, реализуются комплексные программы, функционируют региональные фонды и агентства поддержки малого бизнеса.

Развитая система государственной поддержки малого бизнеса создана в Москве. В состав этой системы входят Департамент поддержки и развития малого предпринимательства, Комиссия правительства Москвы по финансовой и имущественной поддержке малого предпринимательства, Московский центр развития предпринимательства, Московское агентство по развитию предприни-

мательства, Общественно-экспертный совет по малому предпринимательству при мэре и правительстве Москвы, Межведомственная комиссия по финансовой поддержке проектов малых предприятий, направленных на создание дополнительных рабочих мест.

Помимо названных органов в столице функционируют Московская лизинговая компания, Московский фонд подготовки кадров, Межрегиональный маркетинговый центр, НП «Национальное партнерство развития субконтрактации», Московский городской центр инноваций и высоких технологий, Московский центр деловой информации, Московская палата ремесел, Московский центр правовой защиты малого предпринимательства, Московская ассоциация предпринимателей.

Москва прочно удерживает позицию лидера по поддержке и развитию малого бизнеса. В Москве сосредоточено 214,5 тыс. (21%) малых предприятий Российской Федерации, на которых работают 2,6 млн человек – половина работающих в Москве. Их общая выручка за 2008 г. составила более 6 трлн руб., и налоговый бюджет города получил отчисления более 50 млрд руб.³

Кроме того, каждый административный округ имеет центр развития предпринимательства, который содействует субъектам малого бизнеса, формирует внешнюю среду его функционирования, обеспечивает взаимодействие бизнеса и власти, проводит информационно-аналитическую работу.

В окружную инфраструктуру входят территориальные агентства по развитию предпринимательства, которые оказывают консультации, услуги информационного и практического характера, осуществляют юридическое сопровождение деятельности. Муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства оказывают финансовую поддержку субъектам малого бизнеса, предоставляют им займы и ссуды, проводят экспертизу проектов, привлекают внебюджетные средства. Территориальные учетные центры способствуют внедрению механизма страхования для снижения финансовых рисков малого бизнеса, упрощенной системы бухгалтерского учета и налогообложения, качественной системы статистической отчетности.

Московские малые предприятия участвуют в государственных программах содействия предпринимательству и получают всестороннюю помощь. В настоящее время в городе реализуется принятая на 2007–2009 гг. Комплексная программа развития и поддержки малого предпринимательства в Москве⁴, в которой в качестве приоритетных задач выделяются формирование благоприятной внешней среды для развития предпринимательства, усиление рыночных позиций малого предпринимательства Москвы, а также

приоритетная поддержка малого предпринимательства в производственной и инновационной сферах, жилищно-коммунальном хозяйстве, сфере бытовых услуг, ремесленничестве и молодежной среде.

Комплексная программа поддержки предпринимательства разработана на основе положений и требований закона города Москвы⁵, нормативных актов РФ и г. Москвы, а также с учетом реальных потребностей малого бизнеса, в том числе в сфере финансов. Финансово-кредитный механизм поддержки субъектов малого бизнеса действует по следующим основным направлениям:

1. *Поддержка начинающих предпринимателей.* Начинающим предпринимателям в результате конкурса и на основании положительного решения экспертной комиссии безвозвратно предоставляются средства в размере до 1200 МРОТ на реализацию проекта. Денежные средства направляются на закупку оборудования, оснащение производства, что создает новые рабочие места, увеличивает производительность труда, объемы реализованной продукции, эффективность деятельности и налоговые выплаты в бюджеты разного уровня.

2. *Компенсация подлежащих выплате процентов за пользование кредитом* осуществляется на основе трехстороннего договора, который заключается между субъектом малого бизнеса, Департаментом поддержки и развития предпринимательства г. Москвы и коммерческим банком путем предоставления малому предпринимательству субсидии в размере от 3,25 до 9,75% кредита в счет погашения подлежащих выплате процентов за пользование кредитом. Предельный размер компенсации процентной ставки по кредитам не превышает 75% ставки рефинансирования ЦБ РФ на дату регистрации заявки. Благодаря такой помощи малые предприятия приобретают оборудование, расширяют ассортимент выпускаемых товаров и оказываемых населению услуг, осваивают новые виды продукции.

Бюджетный кредит предоставляется субъектам малого предпринимательства после проведения финансово-экономической экспертизы. Стоимость кредита составляет 0,25–0,75 от действующей ставки рефинансирования ЦБ РФ на срок от 3 мес. до 5 лет. Средства предоставляются при наличии бизнес-плана и высоколиквидного обеспечения (банковских гарантий, ликвидных ценных бумаг, оборудования, помещения, запасов на складе и др.).

В Москве бюджетные кредиты предоставлены малым предприятиям, занимающимся производством аппаратуры квантовой терапии, созданием малых средств механизации для благоустройства и коммунально-дорожного обслуживания города, строительством

станций по переработке и сортировке крупногабаритного мусора, оснащением системой вентиляции 3-го транспортного кольца.

3. *Размещение государственного заказа* – это один из эффективных механизмов поддержки отечественных производителей, поскольку субъекты предпринимательства выступают в качестве главных субподрядчиков. Государственный заказ реализуется путем заключения договоров поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг для нужд города, причем квота для малого предпринимательства должна быть не менее 15% объема заказа.

Городской заказ в Москве размещается на выполнение работ по капитальному ремонту и эксплуатации жилищного фонда, содержанию объектов внешнего благоустройства, озеленения и жилищно-коммунального хозяйства, приобретению оборудования для нужд социальной сферы.

Финансирование инновационных проектов направлено на широкое внедрение новых технологий и бизнес-идей. Малому предпринимательству на конкурсной основе предоставляются гранты в размере, не превышающем 2500 МРОТ.

4. *Лизинг* предполагает передачу субъектам малого бизнеса города технологического, торгового и грузового транспорта, дорожно-строительных машин и механизмов, чтобы модернизировать действующее производство, увеличить объем реализации и повысить качество выпускаемой продукции.

Таким образом, власти Москвы предлагают различные финансовые технологии, чтобы обеспечить малые предприятия необходимыми ресурсами, повысить их инвестиционную активность. Для расширения финансовых возможностей субъектов малого бизнеса на территории города, обеспечения доступа к кредитным ресурсам коммерческих банков, увеличения объемов микрофинансирования, лизинговых операций, использования бюджетных средств, расширения практики льготного финансирования проектов малого предпринимательства 17 января 2006 г. был создан Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы.

Затраты субъекта малого предпринимательства на получение поручительства Фонда на основании Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», Закона города Москвы от 28 июня 1995 г. № 14 «Об основах малого предпринимательства в Москве», постановления Правительства РФ от 22 апреля 2005 г. № 249 «Об условиях и порядке предоставления в 2006 г. средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские

(фермерские) хозяйства» могут быть компенсированы из бюджета Москвы в размере 90%.

Суть указанного вида финансовой поддержки заключается в том, что субъекту малого предпринимательства, зарегистрированному в г. Москве и включенному в Реестр субъектов малого предпринимательства Москвы, получившему кредит под поручительство Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы, за счет средств бюджета города субсидируется (компенсируется) часть его затрат, связанных с получением поручительства Фонда в размере 90% произведенных затрат (уплаченного Фонду вознаграждения за предоставление поручительства). Компенсация указанных затрат осуществляется в денежной форме.

Во многом благодаря этому Фонд в течение 2006–2008 гг. смог выдать 1673 поручительства на сумму свыше 5,87 млрд руб., что позволило субъектам малого предпринимательства привлечь кредитные ресурсы в объеме более 12,2 млрд руб.⁶

Одной из эффективных форм в структуре финансово-кредитного механизма региональной поддержки малого предпринимательства в г. Москве является многофункциональный деловой центр (МДЦ) «Марьино». Строительство велось на бюджетные средства. Деловой центр – собственность города. При проектировании здания закладывалась не только коммерческая составляющая от использования площадей, но и обеспечение малых предприятий нежилыми помещениями. МДЦ «Марьино» – для малых предприятий, работающих в сфере инноваций и медицины.

Деятельность МДЦ направлена на оказание субъектам малого бизнеса качественных услуг на основе изучения их потребностей и задач. В данный момент на территории МДЦ работает более 60 малых предприятий, каждое численностью от 2 до 100 человек. Спектр деятельности очень широк: аудиторское бюро и кадровое агентство, фирмы, занимающиеся логистикой, издательской, образовательной и охранной деятельностью.

Основными формами поддержки являются льготные условия аренды помещений и оборудования, бухгалтерское сопровождение бизнеса, консультации, ведение и восстановление бухучета, помощь в организации, оформлении и проведении конференций, семинаров, выставок, презентаций, информационно-маркетинговая поддержка (организация ярмарок, выставок, центров по изучению внутреннего и внешнего рынка). В рамках программы «Офис на час» во временно оборудованных офисах предприниматели имеют возможность проводить встречи с партнерами, пользоваться вычислительной и оргтехникой, работать в сети Интернет, пользоваться услугами секретаря и рекламно-издательского центра МДЦ.

Вместе с тем многие эффективные формы региональной поддержки малого бизнеса, положительно зарекомендовавшие себя в странах с развитой рыночной экономикой, не нашли активного применения в России. Основными направлениями совершенствования финансово-кредитного механизма региональной поддержки малого бизнеса, по нашему мнению, являются внедрение механизма частичного возмещения налоговых платежей, активное развитие системы микрокредитования и гарантий, которые способны помочь предприятиям с ограниченной платежеспособностью.

Одним из важнейших инструментов регионального механизма финансово-кредитной поддержки малых предприятий может стать частичное возмещение налоговых платежей в бюджет. Функционирование данного инструмента финансово-кредитной поддержки состоит в том, что первоначально сумма налоговых платежей в бюджет предыдущего налогового периода каждого малого предприятия принимается за базисную. Уплачиваемые каждым малым предприятием в текущем году налоговые платежи сравниваются с уплаченными налоговыми платежами базисного года. При условии превышения суммы налоговых платежей текущего периода над суммой налоговых платежей базисного периода малое предприятие получает возможность возместить часть средств, равных разнице налоговых платежей в текущем периоде и налоговых платежей в базисном.

Другим перспективным инструментом регионального финансово-кредитного механизма является система микрокредитования. В отличие от стран третьего мира, где программы микрокредитования рассматриваются как инструмент борьбы с бедностью и в большей степени носят благотворительный характер, в России они были изначально ориентированы на малые предприятия. Отличительной чертой микрокредитования от других форм финансирования малого бизнеса является небольшой размер ссуды. Однако любая граница, в соответствии с которой кредит считается «микро», является произвольной, поскольку единого стандарта не существует. Микрокредитование представляет собой инструмент, позволяющий беспрепятственно развивать бизнес, получив доступ к источникам финансирования без наличия стартового капитала, кредитной истории и необходимого обеспечения.

Из многочисленных организационно-правовых форм организаций, предоставляющих услуги микрокредитования малому предпринимательству, в России можно выделить следующие группы: кредитные кооперативы всех типов, государственные региональные и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства, которым, в соответствии с Федеральным законом

от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» дано право предоставлять субъектам малого бизнеса кредиты без получения банковской лицензии; частные фонды поддержки малого предпринимательства и международные микрофинансовые организации.

Опыт эффективного функционирования системы предоставления микрокредитов показал, что основными целями таких программ, реализуемых региональными фондами поддержки малого предпринимательства, являются:

- оказание финансовой поддержки в виде краткосрочных займов субъектам малого предпринимательства, большинство из которых не имеют доступа к кредитным ресурсам коммерческих банков из-за отсутствия кредитной истории и соответствующего залога;

- оказание помощи малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям в использовании заемных средств и наращивании кредитной истории, что делает их потенциальными клиентами коммерческих банков.

Микрокредитование как форма финансово-кредитной поддержки малых предприятий реализуется с учетом региональных и отраслевых особенностей территории, заключается в выделении из бюджета субъекта Федерации уполномоченной организации (органа исполнительной власти субъекта Федерации, ответственного за развитие и поддержку малого предпринимательства субъекта Федерации) бюджетных средств, направленных на субсидирование процентной ставки по кредитам организации, занимающейся микрокредитованием. Уполномоченная организация проводит конкурс среди организаций, занимающихся микрокредитованием, с целью субсидирования части процентной ставки (не более 50%). В свою очередь организация, предоставляющая микрокредиты, получив на общих основаниях банковский кредит, подает заявку на выделение бюджетных средств с целью частичного субсидирования процентной ставки по уже взятому кредиту. В случае удовлетворения заявки организация получает компенсацию по выплаченным процентам (не более 50%), что приводит к снижению процентной ставки для конечного заемщика.

Особое внимание следует уделить определению доступности микрокредитов для малых предприятий и условиям их предоставления.

Для получения микрокредита в организации, занимающейся микрокредитованием, необходимо соблюдение следующих условий:

1. Размер процентов за определенный период времени не должен превышать прибыли от реализации продукции.

2. Размер чистой прибыли должен превышать долговые обязательства.

Микрокредитование позволит предпринимателям наработать кредитную историю, профинансировать проекты, на которые невозможно получить кредиты в банках, а предлагаемые критерии могут быть использованы при предоставлении микрокредитов малым предприятиям.

Существенное место в финансово-кредитном механизме поддержки малых предприятий на региональном уровне может занять система гарантий, расширяющая возможности банковского кредитования. Главным здесь является вопрос о гаранте – «держателе риска» по кредитам для малых предприятий. Опираясь на опыт стран с развитыми финансово-кредитными механизмами, можно выделить два основных варианта. Во-первых, гарантии по банковским кредитам малым предприятиям обеспечивает региональный фонд поддержки малого предпринимательства. Основным препятствием в этом случае является недостаточность финансовых ресурсов у таких фондов. Во-вторых, гарантии по кредитам обеспечивает государство через создание гарантийного фонда, если малые предприятия работают в социально значимых, приоритетных отраслях экономики или принимают участие в государственных заказах.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что гарантийные механизмы появились для расширения потоков капитала в реальный сектор экономики, особенно в сферу малого предпринимательства. Можно отметить следующие преимущества: уменьшается необходимость прямых бюджетных ассигнований для кредитования малых предприятий, оценку потенциального заемщика проводят либо финансовое учреждение и гарантийный фонд, либо само финансовое учреждение.

Кредиторам гарантируется, как правило, лишь часть выданной ими ссуды. В случае банкротства заемщика, не связанного с халатностью работников банка, кредитная гарантия компенсирует банку заранее согласованную часть его потерь.

Стабильность гарантийных фондов во многом зависит от государственной поддержки, в том числе на уровне региональных и муниципальных органов власти. Эта поддержка может выражаться как в прямой форме (участие в капитале гарантийного фонда, предоставление дотаций и субсидий для покрытия потерь), так и в использовании косвенных методов (льготного налогового режима). Наблюдается тенденция более активного участия государства на начальных этапах становления гарантийных фондов и его постепенного ограничения по мере развития и укрепления их финансовой и организационно-правовой базы.

Предоставление гарантий по кредитам, выдаваемым малым предприятиям в коммерческих банках и иных кредитных организациях, значительно увеличивает количество проектов, получающих необходимую финансово-кредитную поддержку. В связи с этим представляется целесообразным создание регионального института финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства – гарантийного фонда. Фонд расширит доступ субъектов малого предпринимательства к финансовым ресурсам посредством предоставления гарантий (поручительств) организациям, кредитующим малые предприятия; возместит потери по невозвращенным в установленный срок кредитам, компенсирует разницу в процентных ставках кредиторам.

Гарантийный фонд формируется за счет средств регионального и муниципального бюджетов (возможно софинансирование из федерального бюджета), средств территориальных коммерческих и некоммерческих организаций, заинтересованных в развитии малого предпринимательства в регионе, а также взносов малых предприятий. Таким образом, средства фонда должны в будущем взаимно гарантировать заемную деятельность малых предприятий. При предоставлении гарантий учитываются приоритетность проектов малых предприятий для развития экономики области, их бюджетная и социальная эффективность.

Средства гарантийного фонда имеют строго целевое назначение. Они могут быть направлены на возмещение потерь по не возвращенным в установленный срок кредитам, на компенсацию разницы в процентных ставках кредиторам (особенно на начальном этапе реализации проекта, когда еще не начался возврат средств) или на реализацию программ и проектов в области малого предпринимательства – целевую поддержку новых предприятий (выделяемые средства на начало деятельности «start up») и поддержку развития действующих предприятий.

Основным условием успешного функционирования гарантийных механизмов должно быть доверие кредитных организаций к гарантийному фонду. Потенциальные кредиторы должны быть уверены, что в случае неплатежеспособности малого предприятия основная часть предоставленных средств будет возвращена. Поэтому при разработке гарантийного механизма по предоставляемым кредитам (займам) субъектам малого предпринимательства должно учитываться страхование риска невозврата выданных малым предприятиям кредитов.

Механизмы частичного возмещения налоговых платежей, микрокредитования и государственных гарантий представляют собой формы финансово-кредитной поддержки предприятий с ограниченной платежеспособностью.

- 1 *Котова Е.В.* Финансово-кредитный механизм региональной поддержки малого предпринимательства: Монография. Ростов-на-Дону, 2007. С. 24.
- 2 *Нестеренко Ю.Н.* Малый бизнес: Тенденции и ориентиры развития в современной России. М.: РГГУ, 2007. С. 42.
- 3 Статистические данные [Электронный ресурс] // Официальный сайт Департамента поддержки и развития малого предпринимательства города Москва. [М., 2008]. URL: <http://www.dmpmos.ru> (дата обращения: 21.02.2009).
- 4 Постановление правительства Москвы от 20 июня 2006 г. № 420-ПП «О комплексной целевой программе развития и поддержки малого предпринимательства в городе Москве на 2007–2009 гг.».
- 5 Закон города Москвы «Об основах малого предпринимательства в Москве» от 28 июня 1995 г. № 14. (в ред. Законов г. Москвы от 21.02.2001 г., № 6, от 09.11.2001 г., № 65, от 29.05.2002 г., № 29, от 28.12.2005 г., № 2).
- 6 Кредиты для малых предприятий под гарантию правительства Москвы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы. [М., 2008]. URL: <http://fs-credit.mbm.ru> (дата обращения: 07.02.2009).

А.М. Белоновская

АРТЕЛЬНАЯ ФОРМА
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
В ИССЛЕДОВАНИЯХ РОССИЙСКИХ УЧЕНЫХ
КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX в.

В статье анализируются взгляды ведущих экономистов России конца XIX – начала XX в. на проблемы артельной организации производства. В артельной форме хозяйственной организации многие из них видели реальный путь ликвидации противоречий между трудом и капиталом, существенно обострившихся в связи с развитием российского капитализма. Традиционная для России форма артельной хозяйственной организации рассматривалась как перспективное направление хозяйственной практики, призванное сгладить остроту социальных противоречий.

Ключевые слова: артель, артельное производство, артельный труд, кооперативное движение, коллективная собственность.

Один из ведущих идеологов российского либерального народничества, В.П. Воронцов, характеризуя особенности общественного движения в пореформенную эпоху, в 1893 г. писал: «...Будущий историк общественного развития России не пройдет семидесятих годов текущего столетия, не остановив на них своего внимания. Он их отметит как период, когда в нашей интеллигенции очень ярко выразилось стремление сделать центральным пунктом своего общественного мирозерцания и деятельности трудящуюся массу»¹.

В истории русской экономической мысли в дореволюционный период, как правило, главными участниками экономических дискуссий считались, с одной стороны, экономисты-народники, с другой – легальные марксисты и экономисты, придерживающиеся либеральных взглядов, хотя на самом деле спектр позиций был намного шире и разнообразнее.

© Белоновская А.М., 2010

Преобразования 1860–1870-х гг., в первую очередь крестьянская реформа 1861 г., способствовали бурному развитию отечественного капитализма. В города хлынул поток избыточного крестьянского населения. Со всей остротой в России встал рабочий вопрос. В этих условиях отечественные экономисты усиливают поиск оптимальных форм взаимодействия труда и капитала. М.И. Туган-Барановский писал, что все прогрессивные течения той эпохи объединяло «преклонение перед принципом ассоциации или артели как формы будущего социального строя»². Побудительным мотивом послужили не только отечественные артельные традиции, которые велись аж с XII–XIII вв., но и западный опыт кооперации, у истоков которого стояли социалисты-утописты – англичанин Роббер Оуэн и француз Шарль Фурье. Еще в 40-х гг., в условиях николаевского режима, в российских газетах от случая к случаю мелькали публикации о «родчельских пионерах» – английских рабочих-кооператорах, объединившихся в кооператив не только для удобств совместного потребления, но и для совместного (по мере возможностей) производства.

Николай Гаврилович Чернышевский по своему социальному миросозерцанию примыкал к утопическим социалистам (в особенности к школе Ш. Фурье). Ни один русский писатель XIX в. ни раньше, ни после не оказывал такого влияния на отечественную экономическую мысль, как Н.Г. Чернышевский. Он первым связал в одну законченную общественно-экономическую систему особенности русского хозяйства с идеалами, соответствующими требованиям западноевропейских социальных реформаторов.

В публицистике Н.Г. Чернышевский попытался доказать, что община и артель являются прочным базисом для русского прогресса. Несмотря на свою отсталость, Россия, по мнению Н.Г. Чернышевского, гораздо ближе многих западноевропейских стран к осуществлению идей коллективизма, именно в силу особенностей хозяйственного строя. Н.Г. Чернышевский критически оценивал основы капиталистического хозяйства, построенные на владычестве и соперничестве, спекуляции и коммерческих кризисах, ориентирующих производство не на конечный результат – народное потребление, а на одну из фаз воспроизводства – сбыт. Экономическая наука, утверждал Н.Г. Чернышевский, это «медицина экономического быта», ее цель – реформировать капиталистические формы хозяйствования, неспособные «считаться исключительным решением всех общественных задач». Современному европейскому капитализму Н.Г. Чернышевский противопоставляет общественный строй, в котором не будет наемных рабочих и нанимателей труда, собственник, хозяин и работник будут соединены

в одном лице – обществе трудящихся, организованном во имя их интересов. В своей системе взглядов на будущее ассоциаций Н.Г. Чернышевский исключал частные формы собственности. Швейная мастерская Веры Павловны в романе «Что делать?», основанная на ее личные средства, впоследствии становится владением ее работниц. Отсюда следовал совет интеллигенции, имущим классам оказать рабочим реальную помощь в самоорганизации.

В процессе создания ассоциаций трудящихся Н.Г. Чернышевский отводил существенную роль государству. Его обязанность – дать гражданам дешевый и доступный кредит, поставить во главе производства знающих специалистов. Такой подход безусловно ускорила бы процесс создания трудовых рабочих ассоциаций, сослужил бы пользу и государству, и обществу.

Ярким представителем либерального течения являлся Федор Густавович Тернер (1833–1906) – член Государственного совета и сенатор, автор многочисленных работ по проблемам аграрного сектора российской экономики. Не разделяя взгляды Н.Г. Чернышевского и его последователей на общественный прогресс, в принципе отрицая всякую революцию как метод решения социальных и экономических проблем, Ф.Г. Тернер, тем не менее, не мог не сочувствовать обездоленным народным массам. Выражением этого сочувствия стала вышедшая в 1861 г. в Петербурге книга Ф.Г. Тернера «О рабочем классе и мерах по обеспечению его благосостояния». Сочинение, написанное на базе обширного материала западноевропейских стран, было пронизано идеями социального реформаторства буржуазного общества, призванного предупредить сползновение разрушить цивилизацию коммунистический переворот. Социализм и коммунизм Ф.Г. Тернер считал искусственными формами, нуждающимися в сильной деспотической централизации, попытки установления которых связаны с разрушающим цивилизацию переворотом.

Важное условие для реформирования капитализма, способного «в самом себе заключать средства к исцелению», Ф.Г. Тернер видел в распространении рабочих ассоциаций. Именно они, по мысли ученого, способны изменить отношения между фабрикантом и рабочими, уравновесить значения труда и капитала, что само по себе лишало экономические учения социализма и коммунизма их влияния. Относя ассоциацию к одному из главнейших условий человеческой цивилизации, доказывая утопичность социализма и коммунизма, Ф.Г. Тернер высоко оценивал роль ассоциаций в возможности реформирования капиталистического общества.

Рабочую ассоциацию Ф.Г. Тернер рассматривал как соединение частных сил и средств, необходимое для эффективного хозяй-

ственного развития. Экономическая ассоциация, в отличие от общественных и политических ассоциаций (семьи, политических союзов, государства и т. д.), отмечал Ф.Г. Тернер, есть «не слепое, случайное, а обдуманное соединение людей, стремящихся к достижению известной, точно определенной экономической, производительной цели»³. Цель рабочих ассоциаций заключается в создании самостоятельных кооперативных предприятий, получающих кредит для своего развития и обеспечивающих своим членам достаток в настоящем и особенно в будущем (паенакопление), защиту от пауперизма и нравственной деградации.

Ф.Г. Тернер считал, что для организации ассоциаций необходима инициатива образованных личностей из числа рабочих и полное осознание ими преимуществ самостоятельности перед зависимостью фабричного работника. Только вырастая из рабочей среды, без ориентации на какую-либо помощь со стороны государства, объединения, по мнению Тернера, будут представлять собой естественную ступень в движении быта народов к материальному и нравственному самосовершенствованию.

Вместе с тем Ф.Г. Тернер не отрицал необходимости помощи рабочим ассоциациям со стороны интеллигенции. Он даже считал эту помощь необходимой для снятия социальной напряженности в обществе. Высшим классам он предлагал участвовать в ассоциативном движении предоставлением кредита для первоначального устройства, советами и помощью в организации дела.

Надо отметить тот факт, что Ф.Г. Тернер настаивает именно на кредите, а не на благотворительности. Благотворительность не может исцелить зла, против которого она направлена. Она не в состоянии коснуться корня болезни, так как уверенность в получении пособия увеличивает количество людей, которые становятся неимущими по своей вине. Давая ссуду на строительство общественной мельницы или на строительство добротного жилья, капиталист получает выгодное размещение средств, так как рабочие будут в состоянии платить проценты по кредиту (экономя на покупке хлеба и снятии жилища внаем) и повысят производительность труда. Желание Ф.Г. Тернера – сформировать принципиально новое отношение высших классов к задачам и целям развития общества, наделить их социальной ответственностью, решая проблему пауперизма.

Ф.Г. Тернер делает вывод, что ассоциации могут быстро развиваться в отраслях промышленности с малой капиталоемкостью и что им сложнее развиваться в отраслях с высокими капитальными затратами.

Анализируя механизмы возникновения и функционирования рабочих ассоциаций в Англии, Франции и Германии, Ф.Г. Тернер

приходит к мысли о том, что основой для проявления в России ассоциационного движения должны стать артели. Своеобразие таких черт артельного производства, как равноправие работников, коллективная организация труда, взаимная ответственность работников (круговая порука), является лучшим доказательством того, «сколько здравого и практического смысла, сколько смысленности кроется в русском народе; следует только не регламентировать его, не стеснять излишними бюрократическими формами и предписаниями, из самого народного быта выработается организация, самая соответствующая и самая практическая»⁴.

Нужно отметить, что не все исследователи находили в общине и артели только российскую исключительность и базис для построения новых прогрессивных форм взаимодействия капитала и труда. К их числу, безусловно, можно отнести первого пропагандиста марксизма в России Николая Ивановича Зибер (1844–1888). В работе «К истории русской общины» Н.И. Зибер доказывает универсальность общинной формы экономической организации на ранних ступенях развития человечества, а также делает вывод о том, что развитие товарно-денежных отношений неминуемо ведет к разложению общины, возникновению мелкой частной собственности и содействует значительному ослаблению артельного начала внутри общины.

Планы переустройства общества, выдвинутые социалистами-утопистами, Н.И. Зибер оценивал критически, считая, что только наличие несовпадения между реальными общественными процессами и уровнем их понимания, не затрагивающее самой основы современной экономики, приводит к выдвижению нереальных проектов.

Одним из активнейших участников научных дискуссий по поводу развития в России кооперативных предприятий был известный экономист, заслуженный профессор Санкт-Петербургского университета Эдмун Романович Вреден (1835–1891). В работе «Курс политической экономии», вышедшей двумя изданиями (в 1874 и 1880 гг.), Э.Р. Вреден определял артель как «союз тружеников, соединившихся для известного производства или хозяйственного оборота»⁵. Вместе с тем Э.Р. Вреден не рассматривал артель как совершенную форму трудовой организации, не идеализировал ее. Артель, по мнению Э.Р. Вредена, является только промежуточным звеном, «ассоциационным началом» на пути образования самостоятельных предпринимателей-собственников. Как только отдельные члены артели будут обладать достаточным размером пая, они должны выходить из артели и становиться самостоятельными производителями. Таким образом, у Э.Р. Вредена сложилась особенная точка зрения на артельные формы хозяй-

ствования. Он считал, что первой отличительной чертой артелей является отсутствие начального капитала ее членов, а второй – полная круговая порука, так как она является формой взаимного ручательства в отсутствии вещественного залога у каждого отдельного лица, вступившего в артель, перед третьими лицами.

Э.Р. Вреден был одним из первых русских экономистов, четко изложившим область применения артельных форм в промышленности. По его мнению, артель незаменима там, «где требуется особенно добросовестный, честный труд, где необходим такой зоркий надзор при пользовании материалами, орудиями и машинами, что опасно доверять их наемникам, где известною любовью к делу обеспечивается безукоризненное исполнение труда»⁶.

Э.Р. Вреден следующим образом определял экономический и социальный эффект от применения артельных форм организации труда:

1. Эффективное использование основного капитала. (Известно, что собственник лучше бережет свое имущество, чем наемный работник чужое.)

2. Снижение затрат на капитал путем применения коллективной организации труда.

3. Высокая трудовая дисциплина членов артели.

4. Круговая порука является формой залога для всех внешних контрагентов.

Э.Р. Вреден не считал артель отличительной формой русской самобытности. В защиту своей позиции он приводил пример существования в эпоху нормандских походов (XI–XIII вв.) потребительных артелей. Э.Р. Вреден, чуть ли не единственный исследователь артельных предприятий, считал, что слово *артель* заимствовано через Новгород от ганзейцев. Ганзейские торговцы называли разные объединения словом *Antheilschaft*. От первой части этого слова (*Antheil*) и произошла *артель*. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона отмечает, что *артель* – слово восточного, тюркско-татарского происхождения. «Орта» или «ортак» – в переводе на русский язык *община, общий*. В.И. Даль связывал происхождение слова *артель* со словом *ротатися* – обещать, клясться, присягать.

Развитие артелей в России, по мнению Э.Р. Вредена, требовало научного подхода и систематической пропаганды. Для поддержания артелей со стороны государства Э.Р. Вреден считал необходимым законодательно регламентировать их организацию и деятельность путем нормирования артельных договоров и выработки однообразных юридических условий существования артелей, заимствовав при этом опыт Германии.

Оппонентом Э.Р. Вредена в дискуссии о коллективных формах хозяйствования был Александр Васильевич Яковлев (1835–1888). Выпускник привилегированного Императорского училища правоведения, А.В. Яковлев посвятил жизнь общественной деятельности, открывая дорогу простым труженикам к просвещению, развивая производственную активность рабочих классов. С началом реформ 1860-х гг. А.В. Яковлев активно участвовал в создании первых в России воскресных школ, народного календаря полезных знаний и доступной для бедных газеты. В Петербурге им были открыты книжный магазин и публичная библиотека. А.В. Яковлев – автор интересных экономических работ: «Очерк народного кредита в Западной Европе и в России» (1869), «Мелкий земельный кредит в России» (1876 г., в соавторстве с князем А.И. Васильчиковым), «Ассоциация и артель» (1872) и т. д. С 1871 г. до последних дней жизни А.В. Яковлев был активным членом Комитета сельских ссудосберегательных и промышленных товариществ. При его участии в рамках комитета были разработаны образцовые уставы кредитных кооперативов, ссудо-сберегательных товариществ и потребительных обществ.

А.В. Яковлев не разделял мнения Э.Р. Вредена о западноевропейских корнях русской артели, считая ее народной, патриархальной формой труда. Также он отвергал путь развития артелей путем простого копирования западноевропейского опыта. А.В. Яковлев подчеркивал, что о космополитичности науки не может быть и речи, когда дело идет о практическом применении ее принципов, без учета национального характера. Также он отрицал возможность разработки универсальных юридических условий для всех видов артелей. Выступая в 1872 г. с докладом «Об экономическом значении артели и условиях ее развития в России» на заседании Политико-экономического комитета Императорского вольного экономического общества, заявил о преждевременности законодательного регулирования артелей, так как необходимо сначала исследовать существующие условия деятельности артельных предприятий. По мнению А.В. Яковлева, только после предварительной работы возможно составление артельного договора и разработка артельного права.

Задачи такого исследования:

- 1) определить виды деятельности артелей;
- 2) установить для них точную терминологию;
- 3) выяснить общие и частные черты внутренней организации артелей;
- 4) выяснить хозяйственную область применения артельного начала.

Выдающийся русский ученый-химик Д.И. Менделеев, весьма активно интересовавшийся проблемами экономического развития России, также видел будущее отечественной промышленности в развитии общинного и артельного духа. Он предлагал реформировать русскую общину так, чтобы она летом вела земледельческую работу, а зимой – фабрично-заводскую на своей общинной фабрике. Ученый находил возможным также развивать артельную организацию внутри отдельных заводов и фабрик. «Фабрика или завод около каждой почти деревни – вот что одно может сделать русский народ богатым, трудолюбивым и образованным», – писал Д.И. Менделеев. В артельной организации труда он видел и путь решения проблемы пауперизма, с которым столкнулись страны, «в которых индивидуализму отдано окончательное предпочтение»⁷.

Изучение экономических особенностей русской артели составляло важную область научных интересов Андрея Алексеевича Исаева (1851–1924), видного экономиста, социолога и статистика. В 1881 г. А.А. Исаев защитил в Петербургском университете докторскую диссертацию по теме «Артели в России», которая вызвала заметный общественный интерес. В ней А.А. Исаев показал себя горячим сторонником своеобразия русской жизни в виде общин, артелей и кустарной промышленности. В 1889 г. А.А. Исаев становится председателем отделения по кустарной и ремесленной промышленности Общества для содействия русской промышленности и торговле. Это Общество было учреждено в 1867 г. по инициативе петербургских предпринимателей и общественных деятелей – сторонников протекционистской экономической политики.

Оно имело 5 отделений:

- 1) редакционное,
- 2) по вопросам фабричной, заводской и ремесленной промышленности,
- 3) по вопросам внутренней и внешней торговли,
- 4) торгового мореплавания,
- 5) по кустарной и ремесленной промышленности.

Общество содействовало развитию отечественной промышленности путем проведения исследований, издания научных трудов и возбуждения ходатайств перед правительством по экономическим вопросам. Одной из важных сторон деятельности Общества являлась организация промышленных выставок и съездов предпринимателей.

Под артелью А.А. Исаев понимал «основанный на договоре союз нескольких равноправных лиц, совместно преследующих хозяйственные цели, связанных круговой порукой и участвующих

при ведении промысла, трудом или трудом и капиталом»⁸. Своеобразие артельного производства ученый видел в том, что в артели капитал соединяется с трудом. Благодаря этому весь доход предприятия поступает в одни руки. В артели каждый работник является и предпринимателем, поэтому доходы артельщиков заметно выше зарплаток наемников в сходных отраслях труда. Параллельно с ростом материального благосостояния членов артели совершается их умственное и нравственное развитие.

А.А. Исаев являлся сторонником того, что содействие распространению артельной формы труда должно исходить от образованных лиц. По его убеждению, спор по данному вопросу может возникнуть только тогда, когда речь идет о формах, в которые облекается это содействие. В 1880-х гг. энтузиазм земств и общественных деятелей по отношению к артелям резко упал. Производственные артели, создаваемые по инициативе активистов из образованного класса, чаще всего либо не выдерживали конкуренции со стороны фабричного капиталистического производства, либо сами становились капиталистическими предприятиями. Такая судьба постигла, к примеру, первые сыроваренные артели, основанные в 1860–1870 гг. при участии Н.В. Верещагина и его сотрудников. Факты неудач первых искусственно созданных артелей использовали сторонники крайних народнических взглядов, отрицавшие право интеллигенции вмешиваться в дела народа, общинное мировоззрение которого объявлялось высшей идейной ценностью, не требовавшей привнесения каких-либо иных идей извне. А.А. Исаев объяснял недолговечность таких артелей следствием ошибок, которые были сделаны при их организации.

Вину распада многих артельных предприятий А.А. Исаев возлагал на государство, которое не сумело в полной мере обеспечить юридические и экономические условия для выживания артелей в конкурентной борьбе с капиталистическими предприятиями. А.А. Исаев считал, что в России по примеру Германии необходимо создать единый закон об артелях. Свое мнение ученый аргументировал тем, что большинство русских артелей искони руководствовались в своих действиях лишь «свято чтимым обычаем». При склонности законодателя регулировать скорее слишком много, чем слишком мало, важно разработать и принять такой закон об артелях, который исключил бы возможность столкновения обычая и закона.

В 1881 г. внимание научной общественности страны привлек труд казачьего историка, экономиста и статистика Федора Андреевича Щербины (1849–1936) «Очерки южнорусских артелей и общинно-артельных форм». Автор высказал собственное понимание

сущности артелей и общинно-артельных форм организации труда. Щербина рассматривал артели, с одной стороны, как явление естественно-исторического развития человеческой жизни, как памятник прошлого, с другой – как идеальный вариант организации труда и общественных отношений, имеющий перспективы развития. Артельные формы, будучи лучшим средством удовлетворения экономических нужд и потребностей народа, представляли, по мнению Ф.А. Щербины, прежде всего проявление трудового начала. Именно труд выступал мерой взаимоотношений между артельщиками, регулировал их поведение, определял организационную структуру, сроки существования, степень выгоды и полезности объединений. Фундаментальной положительной чертой представлялась и общественно-воспитательная функция артельных форм хозяйствования: подчинение частных интересов интересам общественным, нравственная солидарность лиц и др.

Признавая экономическую и технологическую отсталость России, Ф.А. Щербина отмечал, что капитализм, ведущий к ухудшению экономического положения низших слоев населения, не является единственно верным направлением развития хозяйственной жизни России. По мнению ученого, отечественная экономика должна «черпать положительный материал для своего развития не извне, не у чуждой народности, а непосредственно из самого жизненного строя русского же народа»⁹.

Ярким представителем народнической мысли в истории развития хозяйственной деятельности в России являлся Василий Петрович Воронцов (1847–1918). Его творчество в Советской России стало символом заблуждений и ошибок в анализе мелкобуржуазных теорий, что на самом деле далеко от истины. Преобладание в России сельскохозяйственного производства над промышленным позволило В.П. Воронцову сделать вывод о том, что именно аграрный сектор нуждается в первоочередном реформировании, что основой благосостояния русской деревни должны стать кооперативные формы организации производства.

Артельная форма организации труда, по мнению В.П. Воронцова, могла определить некапиталистический путь развития российской экономики. Основной аргумент в пользу этого – сочетание в артели преимуществ крупного производства (разделение труда, механизация производства) с преимуществами мелкого (самостоятельность производителя).

Характеризуя в целом прогрессивную экономическую мысль пореформенной России, нельзя не отметить, что идея о преимуществах артельного начала как исконной черты русского народа заняла в ней одно из центральных мест. Быстро меняющаяся россий-

ская действительность, мучительный процесс ломки традиционных устоев русской жизни и поиск путей повышения экономического благосостояния населения империи заставляли отечественных исследователей обращаться к народному опыту хозяйствования. Артель стала символом и реальным экономическим институтом, приспособившим мелкое крестьянское хозяйство, кустарную, ремесленную и промысловую промышленность к рыночной экономике.

Именно в эти годы в среде отечественных экономистов-народников возникла мысль, что артель как форма организации труда способна противостоять западному капитализму с его системой эксплуатации человека человеком. Развитие так называемого народного производства при помощи новейших технических достижений экономисты и общественные деятели народнического направления считали более полезным для страны, чем искусственное насаждение крупной капиталистической промышленности, ориентированной на удовлетворение потребностей высших классов. Результатом этого стало превращение идеологии артельности в широкую практику кооперативного движения, охватившего страну в начале XX в.

Длительное время в отечественной историко-экономической литературе проблемы становления и развития артельных форм рассматривались фрагментарно и непоследовательно. Многими советскими авторами практически полностью отрицалась экономическая и социокультурная значимость и перспективность этого общественного феномена. Сегодня, в условиях поиска Россией собственных путей и средств развития, феномен артельного хозяйства представляется нам весьма плодотворным. Восстановить в нашей стране кооперативно-артельный сектор – значит не только отдать дань уважения отечественным народным трудовым традициям, но и заложить прочный фундамент конкурентного хозяйства будущего. Это не фантазия, а реальность, о которой нам напоминают артельные предприятия и кооперативные производства, десятилетиями успешно развивающиеся во многих передовых странах мира.

Примечания

- 1 *Воронцов В.П.* Наши направления // Образ будущего в социально-экономической мысли конца XIX – начала XX в. Избр. произв. М.: Наука, 1994. С. 44.
- 2 *Туган-Барановский М.И.* Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке. М., 1997. (Памятники экономической мысли.) С. 495.

Артельная форма хозяйственной организации в исследованиях российских ученых...

- ³ *Тернер Ф.Г.* О рабочем классе и мерах по обеспечению его благосостояния. СПб., 1861. С. 42–45.
- ⁴ Там же. С. 310–311.
- ⁵ *Вреден Э.Р.* Курс политической экономии. 2-е изд., перераб. СПб., 1880. С. 148.
- ⁶ Там же. С. 158.
- ⁷ *Менделеев Д.И.* Проблемы экономического развития России. М., 1961. С. 121.
- ⁸ *Исаев А.А.* Артели в России. Ярославль: Печатня Губернского Правления, 1881. С. 21.
- ⁹ *Щербина Ф.А.* Задачи русской общественной мысли // Русская мысль. 1881. Кн. 3. С. 24–37.



И.Н. Бухтерева

О СОЦИАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В экономической литературе утвердилось мнение, что социальный капитал – это система взаимоотношений между людьми в процессе производства. Автор публикации считает, что на постсоветском пространстве социальный капитал имеет гораздо более широкое понятие – как особый перспективный сектор национальной экономики, способный противостоять и успешно конкурировать с частнокапиталистическим и государственным секторами. Основной путь формирования социального сектора экономики – создание народных предприятий, где каждый член трудового коллектива одновременно является собственником предприятия.

Ключевые слова: социальный капитал, рабочая собственность на средства производства, социальное государство, социальный сектор экономики.

Характеризуя развитие современной российской экономики, многие зарубежные и отечественные аналитики склонны употреблять нелицеприятные эпитеты, называя его диким или варварским капитализмом. Определения эти недалеки от истины. В то время как цивилизованный мир ищет и находит пути гармонизации общественных отношений, преодоления противоречий между трудом и капиталом, в стране с недавним социалистическим прошлым варварски разрушается система коллективных ценностей, утверждаются циничные формы индивидуализма, сформировался и упорно сохраняется чудовищный разрыв между богатыми и бедными.

Общественное сознание топчется на месте, лишь муссируя некоторые трезвые мысли и не желая глубоко вникнуть в отечественный опыт прошлого и зарубежную практику настоящего. Именно они подсказывают путь, по которому должна идти современная

© Бухтерева И.Н., 2010

Россия, – это путь формирования в стране социального сектора экономики, единственно возможного в наших условиях инструмента, способного превратить дикий капитализм в цивилизованное социальное государство.

Противопоставляя себя частнокапиталистическому и государственному секторам, соревнуясь с ними, социальный сектор экономики получил в последние десятилетия довольно широкое развитие в старом и новом свете в связи с ростом конкуренции и ростом значения социальных связей. В этом секторе, например, трудятся около 15% рабочих США, являющихся одновременно и совладельцами своих предприятий на основе реализуемой вот уже около 30 лет программы ESOP¹.

Результаты исследований, проведенных в рамках Экономического совета при Президенте США, показали, что фирмы с высокой степенью участия работников в капитале предприятия и в управлении производством функционировали лучше, чем фирмы, где эта степень была низкой. В этих фирмах производительность живого труда была выше на 15%, фондоотдача – на 17%, норма прибыли на используемый капитал – на 13%².

Вопросы снижения противоречий между трудом и капиталом, рабочей собственностью, деятельности самоуправленческих фирм впервые были подняты в первой четверти XIX столетия в связи с ростом противоречий начальной стадии индустриального развития капиталистических стран.

На протяжении XIX–XX вв. во многих цивилизованных странах мира непрерывно выработывались различные формы как групповой, т. е. принадлежащей группе лиц, не объединенных выполнением трудовых функций в одном коллективе, так и коллективной частной собственности, т. е. собственности членов трудового коллектива (от артелей и кооперативов до народных предприятий).

Тенденция демократизации отношений собственности является устойчивой тенденцией мирового социально-экономического развития и в начале XXI в. Экономическую политику многих стран характеризует сегодня стремление интегрировать работников в существующую систему экономических отношений, в том числе отношений управления бизнесом и отношений собственности.

Развитие глобального процесса демократизации властно-хозяйственных отношений (и прежде всего на микроэкономическом уровне посредством раздела хозяйственной власти между капиталом и трудом либо ее перехода к работникам) обусловлено в современных условиях рядом причин и обстоятельств, прежде всего растущей внутренней и международной конкуренцией, необходимостью обеспечения устойчивой динамики развития современной экономики.

И государства, и правящие классы жизнь ставит перед необходимостью принимать в расчет сдвиг, происходящий в сознании значительной части трудящихся развитых и многих развивающихся стран. Он выражается в растущем понимании трудящимися того, что принятие решений, касающихся условий их труда, распределения его результатов и т. п., не может более оставаться исключительной привилегией работодателей. Действия наемных работников и их организаций направлены сегодня на повышение роли труда в управлении производством.

Острота данной проблемы для России, кроме перечисленных выше факторов, обусловлена и тем, что, во-первых, в результате приватизации и других рыночных реформ так и не сформировался эффективный собственник, т. е. собственник, заинтересованный в долгосрочном эффективном развитии предприятия; во-вторых, что практически отсутствует тип современного работника, который характеризуется ответственностью, инициативой, высокой трудовой моралью. Среди причин снижения качества человеческих ресурсов фигурируют следующие:

- нравственный кризис российского общества, атмосфера цинизма, несправедливости и наживы;
- игнорирование проблем человека труда;
- невыполнение государством своей функции по реализации ст. 7 Конституции РФ, декларирующей принципы социального государства.

Исследования показывают, что на большинстве предприятий отсутствует идентификация работника с коллективом, взаимопонимание руководителей и подчиненных. По мере осуществления рыночных реформ разрыв между трудовыми коллективами и администрацией не только не уменьшается, но возрастает, что существенно затрудняет функционирование бизнеса, приводит к снижению качества человеческих ресурсов производства.

В условиях процветающей в России абсолютизации финансового и материального капитала человеческий капитал, люди и культура остаются вне сферы внимания политических и экономических элит. Профессиональные знания, квалификация, талант и творческий потенциал работников задействованы в современной России весьма слабо.

Поиск концепции взаимоотношений работника и предприятия, в наибольшей степени отвечающей особенностям отечественного менталитета, национальным традициям, – актуальная задача, стоящая перед российским обществом, экономической наукой и практикой. Речь идет не только о повышении конкурентоспособности фирм, создании дополнительных стимулов к труду в условиях

перехода к инновационному типу производства, но и о социальной стабильности общества, выработке общенационального консенсуса как важнейшего элемента социального рыночного хозяйства. Концентрация хозяйственной власти в руках слоя крупнейших собственников развивает и углубляет классовую поляризацию в обществе.

Экономисты разных школ едины во мнении о том, что современной экономике необходим новый тип работника. Таковым не может стать работник, полностью отчужденный от участия в управлении производством и распределении его результатов. В национальных экономиках наблюдается настоятельная потребность уменьшения экономических издержек трудовых конфликтов, а также потребность в уменьшении масштабов и остроты противостояния труда и капитала в сфере производства. Такое возможно при внимательном отношении работодателей к своим сотрудникам: не только привлечение к управлению, но решение социальных проблем и вопросов, улучшение условий их жизни, а также реализация социальной политики компании. И это не только на уровне одного предприятия, а в масштабах всей страны, тогда развитие экономики перейдет на совершенно другой уровень и приблизится к заявленному социальному государству.

Ключевым понятием термина «социальный сектор экономики» является понятие «социальный капитал»³. Наряду с физическим и человеческим капиталами, воплощенными в орудиях труда и обучении, социальный капитал является мощным фактором современного экономического и социального прогресса. Развитие социального капитала ведет к укреплению общественного доверия, снижению транзакционных издержек, делает современный бизнес прозрачным и предсказуемым, а общественные отношения гармоничными.

Являясь уникальным носителем многовекового опыта и традиций коллективного труда, кооперации и взаимного доверия, Россия упорно пренебрегает этим опытом. И на излете советской системы, и сегодня наше общество остается глухим к призыву соединить все лучшее, что характеризовало советскую социально-экономическую систему, и цивилизованные рыночные отношения.

Гласом вопиющего в пустыне были слова академика А.Д. Сахарова о конвергенции социализма и капитализма как «единственной альтернативе гибели человечества», звучавшие не только в эпоху упорного военного противостояния двух систем, но и в конце 1980-х гг., когда крах реального социализма был всем очевиден. В 1989 г. в сборнике «50 на 50. Опыт политического словаря», конкретизируя свое понимание конвергенции, А.Д. Сахаров

писал, что для нее «наиболее существенно развитие различных форм участия трудящихся в управлении и прибылях».

Впрочем, недостаток в социальном капитале, по мнению известных экономистов Джозефа Стиглица и Дэвида Эллермана, испытывают почти все постсоциалистические общества. Недостаток этот ученые объясняют тем, что «казарменный» советский социализм разрушил многие из нормальных форм социальной кооперации, оставив самые циничные формы зловещего индивидуализма. В полупустыне самым важным является сохранение многочисленных источников воды. Так и в постсоциалистическом ландшафте необходимо законсервировать или использовать оставшиеся очаги социального капитала.

Капитализация социального капитала в переходной экономике, по мнению ученых, «позволяет минимизировать потребности в финансовом капитале». «В переходных экономиках с неразвитой или вовсе отсутствующей системой кредитования предприятий должно превалировать стремление любыми способами заполучить социальный капитал без специальных финансовых затрат. Трудовой вклад и семейные отношения – два метода завоевания социального капитала. Социальный капитал в форме доверия между предприятиями, поставщиками и клиентами может существенно уменьшить потребность в финансовом капитале из банков. Поставщики могут дать кредит предприятиям, а заказчики произвести частичную предоплату»⁴.

Развитие социального сектора экономики и мобилизация социального капитала тесно связаны с проблемами формирования эффективного собственника, вовлечения рабочих в управление предприятиями. Наряду с прочими важными обстоятельствами значение этих проблем определяется постоянно возрастающими масштабами и остротой конкуренции субъектов рыночной экономики.

Понятие эффективного собственника, т. е. собственника, заинтересованного в долгосрочном развитии предприятия, в современных условиях может найти свое адекватное воплощение не столько в лице внешних инвесторов (крупных банков или финансовых компаний), сколько в лице трудовых коллективов самих предприятий.

Сегодня под эффективно работающими предприятиями понимаются организации, которые увеличивают свою конкурентоспособность за счет использования внутренних резервов, повышая мотивацию работников и ориентируя их на улучшение работы предприятия. На таких предприятиях люди – наиболее ценный ресурс из всех, которыми располагает организация. В таких случаях, как показывает мировая практика создания высокоэффективных предприятий, предела для эффективного использования самого

ценного ресурса производства нет. Когда люди отождествляют свой интерес с интересами организаций и государства, у них появляется огромная творческая энергия, способная творить чудеса.

Формирование на предприятиях социального климата с такими чертами, как общее осознание целенаправленности работы коллектива, общая ответственность за результаты труда, справедливость оплаты труда и распределения доходов от реализации продукции и имущества предприятия, влияние каждого работника на принятие решений и результаты деятельности предприятия в целом, является необходимым условием формирования важнейших элементов гражданского общества в стране. Не пройдя «воспитательного» этапа – создания микроэкономического аналога гражданского общества на предприятиях, мы не сможем создать такое общество в макромасштабе.

В результате исследований предприятий с разными формами собственности, главной целью которых являлось определить, какая из форм в наибольшей степени способна создавать эффективное производство на основе развития у работников и менеджеров высокой внутренней мотивации к труду, выяснилось следующее. Наибольшей степенью соединения личного интереса с интересом повышения эффективности и прибыльности организаций обладают предприятия, которые принадлежат работникам-собственникам, внутренним акционерам.

Сегодня в России предприятия с собственностью работников существуют в форме народных предприятий. Именно они составляют ядро социального сектора отечественной экономики. По сравнению с ведущими странами мира этот сектор является практически неразвитым. Его формирование и развитие требуют к себе огромного внимания со стороны федеральных и местных органов законодательной и исполнительной власти, всего российского общества.

За 10 лет после принятия Федерального закона «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» в стране было создано лишь 150 таких предприятий, объединяющих немногим более 40 тыс. работающих. Причины столь медленного развития народных предприятий кроются как в невнимании к ним со стороны органов власти, так и в определенных законом жестких условиях их образования, не предусматривающих иные организационно-правовые формы предприятий, кроме ЗАО.

Согласно действующему законодательству, народное предприятие должно быть закрытым акционерным обществом, в котором 75% уставного капитала должно принадлежать работникам. Работники-акционеры при увольнении не могут продать свои акции

«на сторону». Они обязаны предложить их предприятию, а оно – купить их по выкупной цене. Не допускается покупка акций генеральным директором, его заместителями и помощниками, членами наблюдательного совета и контрольной комиссии народного предприятия, что, с одной стороны, стимулирует руководящий персонал в возможно большей степени использовать механизмы безвозмездного (за счет чистой прибыли) наделения акциями всех работников, с другой – способствует созданию атмосферы доверия между руководителями и рядовыми работниками.

Большая часть решений на общем собрании акционеров принимается по принципу политической демократии «один человек – один голос». Один работник народного предприятия не может владеть количеством акций, номинальная стоимость которых превышает 5% его уставного капитала. Ежегодно работники наделяются акциями дополнительного выпуска пропорционально суммам их зарплаты за прошедший финансовый год. Размер оплаты труда генерального директора не может превышать среднего размера оплаты труда одного работника более чем в 10 раз. Вновь принятые работники наделяются акциями в зависимости от трудового вклада, не ранее чем через 3 мес. и не позднее 2 лет после приема на работу.

Опыт функционирования отечественных народных предприятий, таких как Набережночелнинский КБК, Подольсккабель, Старооскольский механический завод, показал их неоспоримые преимущества. Главное отличие народного предприятия от других форм хозяйствования в наиболее полном контроле работающих над его финансовыми потоками и относительная защищенность от внешнего поглощения. Особенно важно, что на этих предприятиях создана совершенно иная, чем на предприятиях частнокапиталистического и государственного секторов, нравственная атмосфера.

Нельзя не согласиться с мнением научных сотрудников Аналитического управления аппарата Совета Федерации Федерального собрания РФ, что дальнейшее развитие народных предприятий в стране возможно лишь на основе отмены запрета на создание народного предприятия только в акционерной форме.

Также необходимо рассмотреть возможность направления средств стабилизационного фонда на развитие социального сектора российской экономики и на кредитование трудовых коллективов, желающих выкупить свое предприятие. Чиновники должны увидеть рациональность и прибыльность такого размещения капитала, рассчитанного не на сиюминутные выгоды, а на долгосрочные перспективы. Тем более это актуально в связи с провозглашенной правительством поддержкой малого и среднего бизнеса, а ведь именно народные предприятия могут быть основаны небольшим

количеством людей, но, как правило, у них недостаточно средств, чтобы сразу выкупить предприятие.

Правительство РФ должно обеспечить возможность образования в ходе приватизации государственного и муниципального имущества народных предприятий, равно как производственных кооперативов (артелей) и других форм предприятий с демократической системой хозяйственной власти. Представляется целесообразным снизить нижний порог численности работников народных предприятий при их создании до 5 человек, как в производственном кооперативе. Это позволит существенно увеличить численность народных предприятий.

При создании и становлении народных предприятий необходимо установить для них систему льгот, в том числе возможность выкупа его работниками в рассрочку за счет будущих прибылей предприятия государственного или муниципального пакета акций, а также предоставление налоговых льгот финансовым организациям при кредитовании ими этой операции.

Необходимо ввести прямой запрет на продажу либо отчуждение принадлежащих работнику народного предприятия акций, в том числе в форме дарения стороннему физическому или юридическому лицу. Важно существенно расширить сферу полномочий контрольных комиссий и обеспечить представительство в них профсоюзов, других органов работников – как акционеров, так и неакционеров.

Федеральные власти должны обеспечивать поддержку местной инициативы по созданию народных предприятий. Необходимо организовать широкую пропаганду в СМИ идей народной собственности, обеспечить правовую, образовательную, консультационную и иную помощь предприятиям, вставшим или собирающимся встать на путь демократизации хозяйственной власти на производстве. Ведь именно отсутствием информации о возможности и принципах работы такой формы управления, как народное предприятие, можно объяснить столь ограниченное количество существующих на данный момент организаций подобной формы собственности. О народных предприятиях начали активно говорить в 1996 г., когда на пост президента страны баллотировался С.Н. Федоров, знаменитый офтальмолог. Он же был инициатором принятия Федерального закона «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)», поскольку предприятие МНТК «Микрохирургия глаза» давно использовало принцип участия работников в управлении и в прибылях предприятия и добилось благодаря этому впечатляющих результатов.

Вместе с тем важно сохранить то положительное, что содержится в законе «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)», – запрет совмещения постов генерального директора и председателя наблюдательного совета (такое совмещение исполнительной и контрольной власти не только противоречит принципам производственной демократии, но и создает почву для разного рода злоупотреблений), обеспечения принципа «один человек – один голос» при решении большей части вопросов жизни народного предприятия.

Требуют определенной корректировки устав народного предприятия и его внутренние нормативные документы. Эта корректировка должна быть направлена на усиление демократических начал в построении и деятельности народных предприятий.

Следует установить более жесткие ограничения относительно пакета акций, который может принадлежать работнику-акционеру по сравнению с нормами Федерального закона.

Необходимо пересмотреть вопрос о статусе генерального директора народного предприятия; возможно, пойти по пути ЗАО «НП “Конфил”», которое занимается производством шоколадных конфет, где было установлено, что генеральным директором может быть только работник данного предприятия.

Важно обеспечить голосование единым пакетом акций работников на общем собрании акционеров в соответствии с ранее принятыми коллективными решениями. Эта функция может быть возложена на представителей работников-акционеров – физических или юридических лиц, например профкома предприятия.

Необходимо привлечение (в случае необходимости) представительным органом работников (как акционеров, так и неакционеров), экспертов (специалистов) к участию на постоянной или временной основе в подготовке и принятии важнейших управленческих решений, а также к контролю за их выполнением с целью противодействия возможным злоупотреблениям руководителей их должностным положением.

Если народные предприятия смогут выйти за акционерные рамки и на деле станут предприятиями, управляемыми работниками, то при наличии благоприятных условий в стране – идеологических, политических и экономических – они способны обеспечить высокую конкурентоспособность экономики России. Так показывает опыт работы подобных предприятий в других странах. Иначе резкие колебания экономики от социалистической к рыночной, без исторических предпосылок и векового эволюционного развития, приведут страну к еще большей нестабильности и к полной зависимости извне, что является недопустимым для государства,

пытающегося занимать ведущие позиции в мировой политике. Для экономического роста в стране важна стабильность и заинтересованность в ней власти, а также законодательное подкрепление происходящих процессов.

В мире, где господствуют высокие технологии, культ силы и ощущается острый дефицит нравственных и моральных принципов, только на базе подлинно народных предприятий может быть создана сильная, социально устойчивая и нравственно ориентированная экономика, способная обеспечить независимость России и будущее ее коренных народов.

Примечания

- ¹ *Колганов А.И.* Коллективная собственность и коллективное предпринимательство. М.: Экономическая демократия, 1993.
- ² Проблемы экономики. Коллективная рабочая собственность и народное предприятие // Аналитический вестник (Аналитическое управление аппарата Совета Федерации Федерального Собрания РФ). 2005. № 10. С. 262.
- ³ В современной научной литературе понятие «социальный капитал» как частный случай экономической интервенции в социологию рассматривается в качестве «ресурсов, основанных на родственных отношениях и отношениях в группе членства» (П. Бурдьё), а также в качестве «потенциала взаимного доверия и взаимопомощи целерационально формируемого в межличностных отношениях: обязательства и ожидания, информационные каналы и социальные нормы» (Дж. Коулмен).
- ⁴ *Стиглиц Д., Эллерман Д.* Макро- и микроэкономические стратегии для России [Электронный ресурс] // Аналитический сайт. [М., 2008]. URL: <http://rusref.nm.ru/indexpub173.htm> (дата обращения: 20.01.2009).

Л.Л. Калинина

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Снижение инвестиционной активности в России в условиях финансового кризиса замедляет процесс обновления производства, тормозит инновационное развитие страны. Необходимо провести единую инвестиционную и инновационную политику, направленную на стимулирование инициативы инвесторов и эффективное использование государственных и частных инвестиций, в том числе применить механизмы государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: международное движение предпринимательского капитала, прямые иностранные инвестиции, инструменты государственного воздействия на инвестиционную активность.

Главным фактором развития мировой экономики на современном этапе стало международное движение предпринимательского капитала. Вектор движения международных потоков капитала определяется большей отдачей реализуемых инвестиционных проектов.

Обычно выделяют три группы факторов, учитываемых инвесторами на стадии принятия решений о целесообразности международного перемещения капитала. Это социально-экономическая политика страны в отношении прямых иностранных инвестиций, меры, способствующие облегчению ведения инвестиционного бизнеса, экономические факторы¹.

В условиях мирового финансового кризиса инвесторы ищут не столько инструменты преумножения своих доходов, сколько способы сохранения капитала. Кризис высветил проблемы глобального экономического развития, что требует реформирования функций глобальных институтов, обеспечивающих рост мировой экономики.

© Калинина Л.Л., 2010

Разная степень вовлеченности отдельных стран и регионов в процесс глобализации по-разному отразилась на динамике инвестиционных процессов, на первой фазе кризиса. Начавшись в развитых странах, кризис затронул именно их. В 2008 г. сокращение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в развитии страны составило 33%, а их приток в развивающиеся, напротив, возрос на 3,6%.

Статистика ООН свидетельствует, что приток ПИИ в Россию в 2008 г. достиг 61,7 млрд долл. (прирост – 17,6%), Китай получил ПИИ в объеме 92,4 млрд долл. (прирост – 10,6%), Индия – 36,7 млрд долл. (прирост – 60%).

2009 г. продемонстрировал усиление влияния неблагоприятных тенденций на экономики развивающихся стран. Ожидания, что экономика этих стран ничего не угрожает, не подтвердились. Негативные оценки и прогнозы относительно будущего инвестиционного климата стран Азии, Латинской Америки и Восточной Европы, представленные крупнейшими рейтинговыми агентствами и ведущими экономистами, демонстрируют, что разрушение инвестиционной привлекательности происходит значительно быстрее, чем ее формирование.

В последние годы Россия рассматривалась зарубежными инвесторами как одна из наиболее привлекательных стран из числа стран с развивающимися рынками. Накануне кризиса российская экономика характеризовалась устойчивыми макроэкономическими показателями (профицитом бюджета, ростом золотовалютных резервов и т. д.). Считалось, что имеющихся в стране резервов хватит, чтобы противостоять кризису. Однако, по оценке Минэкономразвития, ВВП за январь 2009 г. снизился к уровню прошлого года на 10,2%; за январь–апрель – на 9,8%; спад за январь–март – на 9,5% (по данным Росстата – на 9,8%). По глубине спада в экономике Россию превзошли только страны Балтии (до 18% за I квартал) и Украина – 21,2%².

В период кризиса национальные правительства сталкиваются с необходимостью поиска компромисса между текущими проблемами и стратегическими задачами, без решения которых невозможно обеспечить устойчивое развитие экономики в будущем. Для повышения устойчивости экономики необходима ее диверсификация, снижение ее зависимости от цен на мировых рынках. Однако для структурных изменений необходимы инвестиции, которые и должны создать фундамент экономики будущего. Внедрение инновационных технологий должно способствовать преодолению кризиса и выход из него с конкурентоспособной экономикой.

Однако пока в РФ наблюдается значительное снижение инвестиций в инновации. Основное бремя поддержки инновационной

отрасли приняли на себя государство и крупные корпорации. Их доли в общем объеме инвестиций в инновационные проекты в настоящее время соотносятся как 87% (государства и крупные корпорации) и 13% (частные венчурные фонды и бизнес-ангелы). Причем к настоящему времени частные венчурные фонды практически прекратили финансирование инновационных проектов. Государство также частично сократило свои инновационные проекты и программы.

Развитию инновационной отрасли препятствует также отсутствие четко сформированного подхода к научно-техническому развитию страны. Лишь одно направление – нанотехнологии – было обозначено как технологический приоритет государственной инновационной политики.

Сокращение государственных инвестиций, отсутствие налоговых преференций в передовых отраслях и секторах национальной экономики ведет к консервации экспортной модели экономики.

Низкая активность российских инвесторов актуализирует проблему привлечения ПИИ в российскую экономику. Однако значительная забюрократизированность, сокращение реальных инновационных проектов не позволяют в 2009 г. рассчитывать на возврат иностранных инвестиций в экономику РФ в прежних объемах.

Инициативы, с которыми выступило российское правительство (государственное финансирование отдельных отраслей, создание совместных предприятий (СП) с государственным участием), служат явным отражением проблемы недостатка частных инвестиций. Однако и государство не в состоянии финансировать многие отрасли национальной экономики, поэтому возникает необходимость поиска новых форм совместного участия государства и бизнеса в реализации крупных затратно-емких проектов.

Одной из таких форм является государственно-частное партнерство (ГЧП) и характеризуется рядом признаков³:

1. Участниками ГЧП являются государство и частный бизнес.
2. Отношения сторон в ГЧП закрепляются на основании юридически оформленных соглашений, договоров, контрактов и т. д.
3. Взаимодействие участников должно строиться на партнерских, равноправных отношениях, балансе интересов.
4. В ходе реализации проектов ГЧП объединяются активы сторон.
5. Финансовые риски и затраты, а также результаты реализуемых проектов ГЧП распределяются между участниками в соответствии с достигнутыми договоренностями, зафиксированными в соответствующих документах.

Формы ГЧП:

- контракты, предоставляемые государством частному бизнесу;
- арендные (лизинговые) отношения, возникающие, когда арендодатель (государство) передает арендатору (частному бизнесу) свою собственность (здания, сооружения, оборудование);
- соглашения о разделе продукции;
- государственно-частные предприятия. Участие частных инвесторов в капитале государственных предприятий может осуществляться в ходе акционирования и создания СП;
- концессия⁴.

СП с участием государственных предприятий (организаций) образуются, когда правительство принимающей страны стремится развивать стратегически важные отрасли, привлечь финансовые ресурсы и создать благоприятные условия для частных инвестиций. Обычно такие проекты реализуются в базовых отраслях, направленных на структурную перестройку и пропорциональное экономическое развитие.

Создание СП с участием государства способно снизить риски иностранных инвесторов, направить капитал в реальный сектор экономики. Кроме того, у государства появляется возможность реализации долгосрочных инвестиций как коммерческого, так и государственного масштаба, требующих значительных затрат.

СП как форма международной производственной кооперации и возможность снижения инвестиционных рисков в условиях финансового кризиса используют российские компании, стремящиеся к интеграции в международное разделение труда. Создание СП намечено в планах российского НОВАТЕКа и французской Total, компания «Боинг» планирует создать на паритетных началах с российским партнером СП «Урал-Боинг» для производства титановых деталей для самолетов «Боинг-787». Рудник «Заречное» – российско-казахское предприятие по добыче урана, российская компания АК «АЛРОСА» и армянская компания ДСА создали СП по огранке российских алмазов⁵. Совместные проекты реализуются в автомобилестроении, что является существенным фактором поддержки отрасли в условиях кризиса. География подобных проектов широка. Активизируется процесс создания СП с партнерами из стран Азии, Латинской Америки, Африки. Часто инвесторы применяют в России стратегию, минимизирующую риски, и направляют вложения на реализацию крупных сырьевых проектов, где прибыль гарантирована, или на производство потребительских товаров и услуг, требующих незначительного объема инвестиций. Такие подходы не развивают российскую экономику.

Очевидно, что для поддержания инвестиционной активности требуется поиск эффективных инструментов государственного воздействия, создание благоприятного инвестиционного климата, налоговые льготы, обеспечивающие не только активизацию инвестиционной деятельности, но и придание ей инновационной направленности. Необходимо продолжить совершенствование налоговых стимулов для прямых инвестиций, используя практику налоговых каникул. Для улучшения инфраструктуры инвестиционного рынка следует четко определить отраслевые приоритеты экономики, привлекая ПИИ в сферу высоких технологий. Обязательным условием является повышение информационной активности, создания информационной системы для инвесторов.

Именно такой путь выбрали в условиях кризиса многие страны, в том числе Испания, которая имеет амбициозный план войти в десятку самых наукоемких экономик мира. Испания тратит на науку 1,2% ВВП (порядка 12–15 млрд евро)⁶ и успешно реализует механизмы ГЧП в инновационной сфере. Китай активно использует систему налоговых льгот для предприятий с иностранными инвестициями, производящих экспортно-ориентированную продукцию по зарубежным лицензиям, и при этом развивает собственную инновационную сферу.

Учитывая международный опыт, Россия должна обеспечить достижение национальных целей развития в условиях кризиса, иницилируя деятельность частного капитала мерами экономического воздействия, чтобы выйти из кризиса с обновленной экономикой.

Примечания

- 1 *Портер М.* Конкуренция. М.: Вильямс, 2002. С. 547.
- 2 Данные Росстата // Ведомости. 2009. 24 июня. № 114 (2384).
- 3 *Амудс Д.М.* Государственно-частное партнерство // Справочник руководителя учреждения культуры. 2005. № 12. С. 16–17.
- 4 *Варнавский В.* Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления [Электронный ресурс] // Сайт журнала «Отечественные записки». [М., 2008]. URL: <http://www.strana-oz.ru> (дата обращения: 11.02.2009).
- 5 Российский деловой портал [Электронный ресурс] // Сайт информационного агентства АльянсМедиа. [М., 2008]. URL: <http://allmedia.ru/> (дата обращения: 11.02.2009).
- 6 *Костенко-Попова О.* Кризис боится солнца // Аргументы и факты. 2008. № 26. С. 12.

Ю.Н. Нестеренко

КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

В целях реализации эффективной инновационной политики государство должно обеспечить стабильность и конкурентоспособность банковского сектора, а также переориентировать его на интересы малого предпринимательства, создать условия для получения им полноценной финансовой поддержки.

Ключевые слова: малое инновационное предпринимательство, государственные гарантии, залоговое обеспечение, субсидирование процентной ставки, микрофинансирование, кредитные кооперативы, фонд финансовой поддержки, венчурное финансирование.

Успех государственной инновационной политики во многом зависит от состояния и уровня развития малых инновационных предприятий (МИПов). Они по количественным критериям относятся к субъектам малого предпринимательства (МП) и занимаются инновационной деятельностью, которая предусматривает научные исследования, трансфер знаний в предпринимательскую среду, внедрение инноваций в производство, налаживание их серийного выпуска, а также доведение новых технологий и продуктов до потребителя.

МИПы, создавая потенциал для изменения диспропорций в производстве, способствуют специализации национальных инновационных систем и взаимной увязке направлений развития науки, отечественной промышленности и экспорта. Они являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики, открывают новые сегменты рынка, осваивают и внедряют новые технологии, повышают конкурентоспособность производства, способствуют углублению специализации деятельности, способствуя формированию новых технологических укладов.

Поэтому МИПы наиболее адекватны современной структуре рынка и соответствуют потребностям инновационной экономики. МИПы придают ей гибкость и адаптивность, формируют ее массовый и непрерывный характер, влияют на распространение в обществе новой культуры бизнеса.

МИП является важным элементом инновационной инфраструктуры промышленно развитых стран. По статистике, от 30 до 60% малых и средних предприятий в европейских странах являются инновационно-активными¹. В то же время в России, несмотря на общую положительную динамику развития малого предпринимательства, масштабы инновационно-активных предприятий несравнимо малы. В настоящее время доля МИПов в общей структуре субъектов МП России незначительна и составляет от 1,4% до 3,5%. Причем из всех МИПов не более 15% могут считаться по-настоящему инновационными²: проводят научные исследования, занимаются охраной интеллектуальной собственности и коммерциализацией нововведений на рынке. На доминирующей массе предприятий лишь эксплуатируют научный и инновационный потенциал, накопленный в советское время.

Приведенные выше данные свидетельствуют, что состояние этой сферы отечественной экономики является примером упускаемых страной возможностей, ибо достижение экономического роста, обеспечение национальной безопасности и конкурентоспособности государства в долгосрочной перспективе невозможно без развития малого инновационного бизнеса. Однако понимание необходимости в проведении глубоких реформ в области инновационной политики государства находится в серьезном противоречии с факторами, которые негативно влияют на состояние и перспективы функционирования российских МИПов.

Причины, сдерживающие развитие МИПов в стране:

1) недостаток денежных средств предприятий. Так, в России только 7,1% исследований и разработок в промышленности осуществляется за счет собственных средств, в то время как в странах Евросоюза показатель превышает 50%³;

2) недостаточная финансовая поддержка со стороны государства. Доля государства в расходах на НИОКР в западных странах колеблется от 43% (в Германии) до 52–53% (во Франции и Великобритании). Российское государство скромно поддерживает МИПы и одновременно не предоставляет гарантий, чтобы МИПы могли шире использовать заемные средства;

3) информационную, финансовую и организационно-консультационную помощь МИПам России осуществляет Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической

сфере. Однако размеры помощи невелики. Так, в 2008 г. эта сумма составила всего 1 567 500 тыс. руб., что соответствует 1,5% расходов федерального бюджета, направляемых на науку⁴;

4) высокая стоимость нововведений, поэтому затраты на инновации не превышают 1,5% стоимости промышленной продукции, в то время как в странах ЕС показатель составляет 4,2%⁵;

5) низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию. Инновации в России не востребованы бизнесом, реализуется всего 8–10% инновационных идей и проектов, в то время как в США – 62%, а в Японии – 95%⁶.

Тормозом для развития малого наукоемкого бизнеса в России является несовершенство законодательной базы, регулирующей процессы производства и коммерциализации знаний, нерешенность вопроса о правах на интеллектуальную собственность, неразвитость инновационной инфраструктуры, отсутствие статистической отчетности и учета в области инновационной деятельности.

Отрицательное влияние на развитие МИПов оказывает состояние важнейших ресурсных рынков, отсутствие единой базы данных о поставщиках и покупателях инновационной продукции, рост издержек производства и цен на промышленную продукцию, конкуренция со стороны отечественных крупных предприятий и иностранных компаний, наличие устаревших производственных мощностей и немногочисленных льгот в налоговом законодательстве, недостаток и ограниченность доступа предприятий к заемным средствам.

Проблема банковского кредитования субъектов МП в России остается на повестке дня уже несколько лет, несмотря на то что на рынке банковских услуг произошли существенные перемены. Во-первых, рынок расширился за счет выхода новых игроков и активной экспансии коммерческих банков в регионы; во-вторых, увеличилось число программ кредитования; в-третьих, увеличились меры государственной поддержки предпринимательства. В первом полугодии 2008 г. объем банковских кредитов, предоставленных малым и средним предприятиям, достиг 1322 млрд руб.⁷

Однако спрос на кредитные ресурсы субъектами малого бизнеса удовлетворен лишь на треть, а в условиях финансовой нестабильности прогнозируется снижение совокупного кредитного портфеля банков и существенный рост потребностей МИПов в финансовых ресурсах. Средневзвешенная ставка по кредитам МСПов увеличивается; если в начале 2008 г. ее уровень находился в пределах 12–14%, то сейчас она колеблется от 20 до 25 %. На рынке продолжают доминировать краткосрочные кредиты, которые используются на пополнение оборотного капитала предприятия.

Среди заемщиков преобладают предприниматели, ведущие бизнес в сфере розничной торговли или транспорта, а также сельхозпроизводители. Малые же предприятия, осуществляющие свою деятельность в отраслях промышленности, а также наукоемкие компании продолжают находиться в состоянии аутсайдеров, привлечение заемных средств которыми сопряжено с высоким уровнем рисков. Они вызваны неопределенностью в результатах научных исследований и возможностях их коммерциализации, связаны с отсутствием залогового обеспечения у предприятий и механизмов для предварительного анализа инновационных проектов у банков.

Поэтому для снижения рисков кредитования и увеличения объема заемных средств у отечественных МИПов должны быть расширены и активно внедрены в практику программы по предоставлению государственных гарантий малому бизнесу. Их суть заключается в перенесении части финансовых рисков МП на общественный сектор и на обязательства государства покрыть затраты по выплате кредита в случае провала наукоемкого проекта, что позволит сделать процесс кредитования МИПов привлекательным для коммерческих банков.

Примером подобного механизма может служить программа предоставления кредитов малому бизнесу Small Business Loans Act, которая реализуется в Канаде, и Small Firms Loan Guarantee Scheme в Великобритании⁸. Эти программы получили широкое распространение, однако несмотря на их привлекательность, эффективность их применения была невысокой. Программы предусматривали соблюдение ряда условий. Во-первых, МП не должны были обращаться за кредитами в банки. Во-вторых, разрабатываемая продукция в рамках финансируемого инновационного проекта должна была соответствовать потребностям рынка. В-третьих, предполагалось перенесение части кредитного риска на коммерческий банк, участвующий в финансировании. Четвертым условием был постоянный мониторинг для оценки результативности программ. Наконец, государственные гарантии должны были предоставляться только по высокорисковым проектам.

Для снятия этих ограничений и повышения эффективности государственной поддержки развития предпринимательства были созданы специализированные банки, занимающиеся кредитованием МП, и ассоциации гарантирования кредитов. Основной задачей этих учреждений стало преодоление традиционных трудностей, связанных с ограниченными возможностями малых компаний в привлечении заемного капитала, с высокими затратами по сделкам и с большими информационными расходами.

В Нидерландах в рамках правительственного постановления о кредитных гарантиях для малого и среднего предпринимательства разработана программа предоставления долгосрочных банковских кредитов под государственные гарантии для инновационных компаний⁹. Примером может также служить двухуровневая система кредитования МСП, которая действует в Японии. Специальные банки предоставляют кредиты МП и получают взамен гарантии возврата ссуд от одной из 52 независимых Ассоциаций гарантирования кредитов (Credit Guarantee Corporations, CGC). Эти гарантии страхует Японская корпорация малых и средних предприятий (Japan Small and Medium Enterprise Corporation, JASMEC), причем страхователем выступает CGC. Страховой взнос установлен на минимальном уровне, чтобы снизить стоимость взноса за предоставление гарантии, уплачиваемого малыми и средними предприятиями. Кредитная страховка покрывает 70–80% суммы по гарантии, а оставшиеся 30–20% берет на себя CGC¹⁰.

Кроме того, на Западе получили распространение так называемые банки развития. Они занимаются кредитованием МП, действуя под эгидой государства и используя в своей деятельности бюджетные деньги или средства международных займов.

В России государственная помощь МП в получении банковских кредитов определена законом Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», которая наряду с субсидиями и бюджетными инвестициями включает государственные и муниципальные гарантии по обязательствам МП, хотя механизм их предоставления нормативным актом не определен. Таким образом, закон не регулирует вопросы государственного обеспечения кредитов, что негативно сказывается на взаимоотношениях коммерческих банков с субъектами малого предпринимательства.

Для институциональной поддержки МИПов промышленности государству необходимо обеспечить стабильность и конкурентоспособность банковского сектора, а также переориентировать его на интересы МП. Проводимая государством политика должна стимулировать предоставление коммерческими банками кредитов МИПам. Особая помощь должна оказываться МИПам кредитными организациями, в которых есть доля государства в уставном капитале, ибо если государство заинтересовано в развитии этого сектора экономики, то оно должно взять на себя ответственность по созданию благоприятных условий для кредитования хотя бы в своих банках.

Институциональная поддержка кредитования МИПов должна осуществляться по следующим направлениям:

1. Для снижения риска кредитного портфеля коммерческих банков, работающих с субъектами МИП, государство должно расширить возможности для субсидирования процентной ставки по кредитам и участия в долевом финансировании инвестиций социально значимых проектов. Например, субсидии за счет средств бюджета города Москвы предоставляются субъектам МП на условиях софинансирования расходов по уплате процентной ставки по кредитам субъектов МП.

Предельный размер субсидии по кредитам, выдаваемым коммерческими банками субъектам МП, не превышает 75% ставки рефинансирования Центрального банка РФ. Компенсация осуществляется путем предоставления Департаментом поддержки и развития малого предпринимательства города субсидии в размере разницы между суммой процентов, подлежащих к уплате по установленной банком ставке, и суммой процентов, указанной в договоре с МП.

Компенсация предоставляется в виде траншей, выплачиваемых в соответствии с графиком уплаты процентов по кредиту банка. Предоставление компенсации осуществляется в соответствии с договором, предусматривающим поручение субъекта МП, получающего кредит, на перечисление средств компенсации непосредственно на счет банка. При этом выплата каждого последующего транша осуществляется при условии подтверждения банком-кредитором выполнения заемщиком – субъектом МП своих обязательств.

Предельный размер субсидий составляет 350 тыс. руб. при условии вложения предпринимателем в проект собственных средств в размере не менее 50% суммы финансирования проекта.

Кроме того, Москва предлагает компенсацию процентных ставок по банковским кредитам (75% ставки при сроке кредита более 3 лет, 50% – при сроке от 1 до 2 лет, и 25% – менее одного года) для тех МП, которые работают в приоритетных для города сферах – инновациях, производстве, ЖКХ, ремесленничестве, социальной сфере, молодежном бизнесе и бытовом обслуживании.

2. Остро стоит вопрос о расширении деятельности фондов финансовой поддержки предпринимательства, которые должны аккумулировать бюджетные средства и финансировать программы развития МИПов, удовлетворить потребности предприятий в кредитных ресурсах и предоставить поручительство по ним.

В качестве примера можно привести Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы, который был создан с целью развития системы гарантирования кредитов, займов и отношений лизинга субъектов МП города.

Фонд создан с целью обеспечения равного доступа субъектов МП к кредитным и иным финансовым ресурсам, развития в городе Москве системы кредитования МП, системы гарантий и поручительств по обязательствам МП, основанных на кредитных договорах, договорах займа и лизинга, развития инфраструктуры финансирования субъектов МП на возвратной основе в форме кредитов, займов, лизинга машин и оборудования.

За период деятельности с октября 2006 г. по 31 декабря 2008 г. Фондом содействия кредитованию малого бизнеса Москвы было предоставлено 1673 поручительства на общую сумму свыше 5,87 млрд руб., что позволило субъектам МП привлечь кредитных ресурсов в объеме более 12,2 млрд руб.

3. Для снижения неопределенности и рисков, возникающих при финансировании МИПов, важно задействовать и такой механизм, как банковское страхование с участием государства, которое играет роль страховой компании, предлагая банкам услуги по перестрахованию.

4. Необходимо стимулировать развитие микрофинансовых организаций – кредитных кооперативов, которые обеспечат доступ МП, фермеров и индивидуальных предпринимателей к заемным ресурсам.

Цель микрофинансирования – создать высокодинамичную и эффективную систему кредитования МП для дополнительного стимулирования производства и распределения товаров и услуг, а также для оказания помощи начинающим предпринимателям.

Микрофинансирование представляет собой гибкую форму классического банковского кредита, позволяющего начать бизнес без стартового капитала и кредитной истории, получить небольшие и короткие деньги, а также упростить условия предоставления займов.

По данным Российского микрофинансового центра, на начало 2008 г. в России действовало более 2 тыс. небанковских финансовых организаций, реализующих программы для МП. Их совокупный портфель составлял около 25 млрд руб., число обслуживаемых субъектов достигало 400 тыс.

Однако этих средств недостаточно для полноценного удовлетворения финансовых потребностей МП на территории страны. Существующее предложение микрокредитов составляет не более 10% спроса, оцениваемого экспертами в 250 млрд руб. В условиях кризиса можно ожидать усугубления ситуации.

5. Программы государства должны быть направлены на развитие небанковской инфраструктуры поддержки МИПов, включающей лизинговые, факторинговые компании и венчурные фонды.

Эти меры, с нашей точки зрения, будут направлены на расширение возможностей для финансирования коммерческими банками МИПов, что в свою очередь позволит изменить их количественное и качественное положение в экономике страны и окажет существенное влияние на построение в России эффективной национальной инновационной системы.

Примечания

- 1 Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach: Policy Brief, OECD. 2000. P. 3.
- 2 *Борисов С.* Бизнес и государство: Голод на инновации // Ведомости. 2006. № 91 (1618).
- 3 Статистический сборник. Россия и страны мира. М., 2004. С. 301.
- 4 Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [2008]. URL: <http://www.fasie.ru/index.php?rid=91> (дата обращения: 21.01.2009).
- 5 *Семенова А.* Управление инновационными процессами // Экономист. 2005. № 5. С. 49.
- 6 *Иванов М., Иванова Р.* Становление института интеллектуальной собственности – необходимое условие сохранения научно-технического потенциала России // Науковедение. 2002. № 2. С. 60.
- 7 Рейтинговые данные [Электронный ресурс] // Сайт РосБизнесКонсалтинг. [2008]. URL: www.rbc.ru (дата обращения: 21.01.2009).
- 8 Financing Innovative SMEs in a Global Economy // 2nd OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) «Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Towards a More Responsible and Inclusive Globalization». Istanbul, Turkey, 3–5 June 2004. P. 31–33.
- 9 *Мухамедшин И.* Венчурное финансирование: проблемы развития в России и опыт развитых стран // Консультант директора. 2003. № 2.
- 10 Financing Innovative SMEs in a Global Economy. P. 33.

КАПИТАЛ И ОЦЕНКА ЕГО СТОИМОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Мировой финансовый кризис с его масштабным обвалом котировок на фондовом рынке и исчезновением из поля зрения многих известных богачей обусловил попытку пересмотреть современную трактовку понятия капитала, требование устранить при оценке его стоимости фиктивную, спекулятивную, виртуальную составляющие, искажающие истинную величину реального капитала. В статье рассматриваются концептуальные возражения таким попыткам возвращения к «надежному прошлому».

Ключевые слова: капитал, балансовая прибыль, капитализация, секьюритизация, спрос и предложение финансовых активов, квазиденьги, человеческий капитал, социальный капитал, символический капитал, физический капитал, культурный капитал, глобализация капитала.

Понятие «капитал» относится к одному из самых привычных, наиболее употребляемых в лексиконе экономистов в течение продолжительного времени. Фундаментальная роль капитала как экономической категории системы, возникшей еще в середине прошлого тысячелетия, надежно защищала от попыток пересмотреть его понимание признанными мэтрами науки, несмотря даже на то, что реалии исторического развития капитализма время от времени вполне обоснованно требовали ревизии устоявшихся понятий. Когда экономический кризис охватил большинство стран развитого капитализма, понятие капитала и его места в современной постиндустриальной экономике вновь привлекают внимание аналитиков. Кризис заставил задуматься над вопросами: чем измерить развитие капиталистического хозяйства, если стоимость капитальных ресурсов и производственного потенциала страны (измеряемая привычно стоимостью акций и индексами фондового

рынка) может в одночасье упасть в два-три раза и зависит от состояния международного финансового рынка? Насколько допустима сегодня подобная эфемерность оценок капитала – основополагающего фактора современной (капиталистической) экономики?

На заре капиталистического развития Европы, в XII–XIII вв., капитал полностью отождествлялся с богатством, включающим запасы товаров, денег, имущества. Собственно, использование понятия «капитал» в таком значении было во многом обусловлено реальной необходимостью оценки экономического потенциала крупных итальянских семейных компаний, которые несли ответственность по коммерческим сделкам всем своим имуществом. Политэкономия как наука о богатстве, прежде всего о богатстве государства (по крайней мере с XVI и до середины XX в.), естественно отождествляла капитал с богатством (правда, при этом само понятие «богатство» оставалось концептуально столь же неопределенным). Бум индустриального развития на базе научно-технических достижений XVIII в. и маргинальная революция – в экономической теории – обусловили популярность иного взгляда на капитал – как на источник экономического роста.

Классическая политэкономия, акцентировавшая внимание на производстве вещественной продукции, связала понятие «капитал» со средствами производства, от которых зависели и динамика, и направление экономического роста. И сегодня сохраняется трактовка капитала как накапливаемого ресурса экономического воспроизводства, стоимость которого возрастает в процессе этого воспроизводства, а формы функционирования могут меняться (хотя концептуальные модели капиталистической экономики ограничивались рассмотрением только двух форм – денег и вещественных товаров).

Быстрое развитие сферы нематериального производства в конце прошлого века, особенно возросшая роль интеллектуальной и творческой составляющей труда, ознаменовавшие начало постиндустриального этапа развития капиталистической экономики, обусловили участие в экономических процессах новых факторов. В качестве капитального ресурса стали учитываться творческие способности человека, его профессиональная подготовка, новые принципы работы. Признание (несмотря на ее активную критику в 1970-е гг. со стороны таких видных экономистов, как Дж. Стиглиц и К. Эрроу) и свое место в теории капитализма завоевала концепция человеческого капитала, развитая нобелевскими лауреатами Т. Шульцем и Г. Беккером¹. Новая форма капитала ломает традиционные схемы капиталистического воспроизводства и взаимосвязи форм.

Образование, профессиональная подготовка, навыки могут рассматриваться как производственный ресурс, находящийся в распоряжении человека, который может приносить доход и на формирование которого приходится нести издержки. Однако включение человеческого капитала в рамки существующего (принятого в литературе) определения капитала порождает концептуальные трудности. Капитал как производственный ресурс должен быть независим от собственника, использоваться в производственном процессе в сочетании с наемным трудом, увеличивать свою стоимость, а образование, умение, здоровье – все то, что обычно включается в понятие человеческого капитала, – неразрывно связано с носителем этих качеств, не может отчуждаться от него, а стоимость этих ресурсов далеко не всегда возрастает в процессе функционирования. Если рассматривать зарплату не как возмещение стоимости израсходованной рабочей силы, а как доход на капитал, то приходится говорить об арендной плате или процентах за временное пользование активами, не имеющими стоимости. Фактически составляющие элементы человеческого капитала обеспечивают их владельцу не столько денежный доход (которым оценивается капитал), сколько изменение качества жизни за рамками производственного процесса. Логические противоречия, возникающие при рассмотрении понятия «человеческий капитал» в рамках традиционного понимания капитала (т. е. как независимо существующего ресурса, стоимость которого возрастает для собственника за счет прибыли), были подробно рассмотрены².

Вместе с тем число упоминаемых в литературе форм капитала постоянно возрастает. Наряду с прежними определениями капитала сегодня нередко приходится встретить такие определения капитала, как культурный, социальный, символический, административный. Это отражение реального воздействия на экономические результаты производственной деятельности не только уже привычных ресурсов человеческого капитала, но и социального статуса работников, определяющих потенциал их деловых связей, и таких факторов, как организация производства, интенсивность административных контактов, роль символики в формировании стоимостных отношений.

Очевидно, нематериальность постиндустриальной экономики порождает многообразие форм функционирования капитала, которые в силу своей новизны естественно становятся объектом рассмотрения, обуславливая попытку согласовать возникающее разнообразие функциональных характеристик капитала с сохранением (или изменением) его концептуального понимания как основополагающей категории капиталистической системы. Одно из таких

предложений состоит в раздельном рассмотрении форм его вещественного воплощения (характеристику объективированности капитала), форм его участия в производственных и социальных взаимосвязях (характеристику его институциональности), разнообразия собственников или пользователей капитала (характеристику инкорпоративности)³.

Такое деление позволяет в дальнейшем рассмотреть возможные комбинации выделенных характеристик:

- а) форм материального воплощения капитальных ресурсов;
- б) способов передачи прав собственности на капитальные средства;
- в) их включения в хозяйственные связи;
- г) схем институциональной структуры распределения этого капитала в обществе⁴.

Предполагается, что подобная картина позволит дать обобщенный взгляд на изменившиеся функциональные связи капитала в современном хозяйстве и преодолеть некоторую ограниченность его традиционного определения и трактовки. Из общей схемы появляются экономический, культурный, человеческий, социальный, административный, политический, символический, физический капиталы. Они в свою очередь могут воплощаться в средства производства, знаки, символы, практические навыки и умения, деловые связи, административные, корпоративные должности, партийное лидерство, программные тексты, физические и интеллектуальные качества, а также измеряться в виде количества денег, уровня престижа, времени профессиональной подготовки и образования, статусного положения в профессиональном сообществе, должности, репутации, здоровья и т. д.

В понятие капитала оказались включенными функциональные характеристики реального производства, которые можно трактовать как капитал лишь с большой степенью условности, если, конечно, понимать его по-прежнему в качестве реального производственного ресурса (с возрастающей стоимостью), который определяет присвоение дохода собственником этого ресурса. Ведь речь должна идти не просто о производственном ресурсе, а о ресурсе, определяющем отношения собственности.

В экономический анализ можно включить любые элементы общественного производства, применить понятия ценности, редкости, эластичности, альтернативных издержек к любому социальному или политическому процессу – карьерному росту, семейным отношениям, расовой дискриминации, политической борьбе. Но если не выявляется основополагающий (для отношений собственности) ресурс, то о современной экономике нужно говорить вне теорети-

ческих рамок капиталистической системы. Для экономики, отношения собственности в которой воспроизводятся множеством факторов производства, стоимость которых не обусловлена распределением дохода, а воспроизводство их не связано непосредственно с экономическим процессом, нужно вводить концептуальное понятие «посткапиталистической».

Стремление охватить максимально широкий круг вновь появившихся факторов и аспектов современной постиндустриальной экономики не меняет сути капиталистических отношений собственности, которые определяют функционирование и развитие современной капиталистической экономики даже в постиндустриальную эпоху, где доминирование новых, нематериальных факторов, безусловно, качественно меняет привычную систему отношений собственности. И вместе с тем очевидно, что объективная эволюция экономических процессов в современном мире сталкивается с концептуальной ограниченностью традиционного определения капитала.

Логические противоречия устраняются, если признать, что капитал и раньше, и сейчас рассматривается как право присвоения богатства, право присвоения дохода, создаваемого разными материальными и нематериальными производственными ресурсами, на которых традиционно и концентрируется внимание. Капитал как институт общественных отношений, системы распределения общественного блага, определяющий легитимизацию экономической роли участников процесса общественного воспроизводства, не тождественен производственным ресурсам. Накопленное богатство, в том числе в виде производственных ресурсов, представляет одну из возможных легитимных, признаваемых обществом форм права собственности на присвоение части общественных благ в процессе воспроизводства. Как и в других сферах экономики (например, в торговле), когда конкретная форма объектов передаваемых товаров заслоняет суть отношений по передаче прав собственности на эти товары, так и в движении капитала за конкретной формой капитальных ресурсов стоит право собственности на эти ресурсы и право на присвоение дохода, создаваемого этими ресурсами.

Нельзя забывать о других возможных формах такого права – государственной власти, военной силе, административной должности или социальном статусе, деловых связях. Они нередко рассматривались в литературе в качестве характеристики капитала, но, как правило, в плане функциональных характеристик капитала как ресурса, а не как легитимного права на участие в создании экономического продукта и на его присвоение. Они не используются как ресурсы производства, не увеличивают своей стоимости.

Но и капитал как право не увеличивается по стоимости, растрачивается и не требует амортизации, как реальные ресурсы производства. Это элемент общественных отношений, величина которого зависит не от производства продукции, а от воспроизводства системы этих общественных отношений.

Внутренняя противоречивость, обусловленная отождествлением капитала с реальными производственными ресурсами, отражается исторически в теоретических разногласиях мэтров науки относительно методов оценки стоимости капитала на базе классического инструмента экономического анализа – бухгалтерского баланса, где капитал и прибыль формально относятся к пассиву баланса. Такое измерение стоимости капитала, близкое к понятию богатства, гарантирующего исполнение обязательств, поддерживали Дж. Кларк и Й. Шумпетер. Но другие, не менее авторитетные экономисты, включая К. Менгера, Э. Бем-Баверка, Ф. Хайека, И. Фишера, связывали оценку стоимости капитала с активами баланса, выделяя в их характеристике способность приносить доход сверх первоначальной стоимости. Но при этом неясна логика отнесения прибыли от использования капитала в пассив, а убытков от дебиторской задолженности – в актив, куда, кстати, относят наличность кассы и имеющиеся средства на банковских счетах, т. е. реальное, накопленное богатство. Противоречие устраняется, если принять во внимание, что рынок не оценивает ресурсы, может быть, и важные для производственного процесса, но не признаваемые рынком как легитимное основание для присвоения дохода, а любые неполученные долги рассматриваются как проявление слабости, уменьшающее такие права.

Стоимость капитала существует. Она определяется сегодня чаще всего капитализацией того общественного блага (продукции, дохода), которая обеспечивается владельцу капитала. Капитализация – это рыночная оценка стоимости товаров, недвижимости, финансовых активов, нематериальных прав и вещественной продукции, основанная на соотношении спроса и предложения на торгуемые активы. В рыночных операциях могут принимать участие до сотен тысяч участников. Каждый действует на свой страх и риск, руководствуясь профессиональными знаниями или собственной интуицией, пользуясь официальными данными или неформальными сведениями. Они могут применять рекомендуемые стандартные методы и схемы или разрабатывать собственные подходы. Рынок действует как многомиллионный, заинтересованный, рискующий и в основном неинформированный, непрофессиональный арбитр, ошибки которого минимизируются за счет многочисленности, непредвзятости и статистической независимости участников.

Капитализация является современным институциональным механизмом стоимостной оценки капиталистической экономики, в которой все большую долю занимают нематериальные активы. Функциональная полезность таких активов, как правило, не связана с величиной затрат на их создание. На рынке оценка таких активов опирается на ожидание возможного полезного эффекта (дохода), а не на издержки производства или на субъективную оценку стоимости этого актива владельцем. Рынок учитывает и обобщает индивидуальные ожидания возможных колебаний стоимости капитальных ресурсов на рынке, меру принимаемого ими риска, фактическую силу влияния на общую рыночную ситуацию решений и действий каждого участника этого рынка. Это новый менталитет и культура современного предпринимательства.

Рынок оценивает результаты экономической деятельности национального хозяйства. Постепенно он принимает в свою систему отношений даже сферы человеческой деятельности, которые не являются сферой экономики, – искусство, спорт, отдых, культуру (чему немало способствуют идеи человеческого капитала). Коммерциализация продукции творческого труда вносит новые моменты в процесс капитализации их стоимости. Капитализированная оценка стоимости интеллектуальной, творческой деятельности не имеют привычной, более или менее объективной (точнее, не зависимой от конкретных участников рынка) оценки стоимости. На рынке предметов культуры измерение полезности, ценности продукции носит явно субъективный характер.

Сегодня основную роль в механизме формирования стоимости капитала играет глобализация финансовых рынков. Сфера валютно-кредитных отношений оказалась наиболее гибкой, адаптивной к процессу глобализации. Легкость конвертации валют, эффективная система межбанковских отношений, позволяющая практически мгновенно переводить средства на счета в любую точку мира, обеспечили формирование единой, глобальной системы валютно-кредитных отношений. В ее основе лежат процессы унификации и международной стандартизации различных форм документации и процедур, что не удается сделать в других сферах мирохозяйственных связей.

Международное движение валютных средств (причем не в качестве инструментов международных расчетов и даже не в качестве ресурсов относительно долгосрочных прямых инвестиций, а в качестве товара, объекта относительно краткосрочных сделок купли-продажи) значительно обогнало традиционные международные потоки товаров и денег. В денежном обращении участвует часть финансовых активов, в том числе в международных расчетах,

т. е. в функции квазиденег, увеличивая в целом массу валютных платежных средств. Их ликвидность и надежность как объектов торговли в спекулятивных сделках ниже, чем валютных средств, но они активно вовлекаются в общемировые валютные потоки. Кроме того, финансовые активы как титулы прав собственности участвуют в торговых сделках в качестве объектов международных инвестиций

Титульное право собственности гораздо более мобильно, чем право собственности на малоликвидное имущество. С помощью современных технологий финансового инжиниринга даже не очень привлекательные для покупки активы трансформируются в высокорейтинговые инвестиционные инструменты и распределяют риски отдельных инвестиционных проектов между участниками рынка. Традиционный механизм принятия решений об объеме и направлении зарубежных капиталовложений, исходя из показателей доходности того или иного производства, трансформируется фондовым рынком путем преобразования первичной доходности активов в рыночную доходность секьюритизированных инвестиционных пакетов. Спрос и предложение финансовых активов, а соответственно, их цена и доходность зависят от динамики общих потоков капитальных ресурсов. Такие сделки секьюритизации определяют сегодня основные международные потоки капитала, включая движение валютных средств и перемещение финансовых активов. Мировые фондовые рынки интернационализируют механизм капитализации производственных ресурсов стран.

В целом финансовая сфера оказывается наиболее гибкой и мобильной сферой мировой экономики, через которую сегодня в первую очередь происходит взаимодействие национальных экономик. Валютные потоки (в виде денежных средств, ценных бумаг, финансовых активов) сегодня не столько обслуживают товарные, сколько направляют их. Международная специализация товарного производства оказывается во многом обусловленной функционированием финансовой сферы, ее международной специализацией и международной конкурентоспособностью.

Процесс интернационализации производства опосредует сегодня международный поток финансовых активов. Интенсивность притока (и оттока) капитала в национальные экономики обусловлена оценкой рынка доходности, ликвидности и надежности этих бумаг как носителей прав на ожидаемый доход, т. е. как международно признаваемого капитала. Инвестиции в интернациональные по своему характеру финансовые активы формируют распределение капитала в мировой экономике. Пропорции определяются соотношением стоимости и доходности различных активов на рынке,

что в свою очередь обусловлено оценкой потенциала страны в целом, верой в ее надежность и силу.

Международная капитализация активов (переоценка или признание на мировых рынках предлагаемой национальной оценки их стоимости) зависит от многих факторов, включая прежде всего доверие мировых рынков к финансовым активам, признаваемые рейтинговые показатели национальных фондовых рынков и даже восприятие международным сообществом общего экономического потенциала страны (причем чаще страны, а не компании-эмитента титулов собственности, поскольку процесс секьюритизации определяет распределение рисков и изменение рейтинга надежности национальных финансовых активов).

Следовательно, страны, доминирующие в мировой экономике, получают возможность капитализировать нематериальные активы и присваивать общемировое благо в масштабах и объемах, которые определяются механизмом оценки их активов на мировых рынках, т. е. практически на рынках все тех же доминирующих стран. Возможное завышение оценок активов, использующее доверие потребителей, ведет к росту обязательств эмитентов перед собственниками активов, для которых они являются капиталом. Именно такой механизм позволил США за счет эмиссии долларов и казначейских бондов, опираясь на глобальное доверие к их надежности, наращивать задолженность перед другими странами мира.

Экономический потенциал (страны, предприятия, компании) является основой внешней (рыночной) оценки их надежности. Наращивание капитала участником рынка ведет к укреплению доверия к этому капиталу. И пока получаемый доход соответствует ожиданиям, субъективность оценки активов не играет особой роли. Но как только это доверие подрывается (причем могут быть нарушены не сумма доходов, а побочные факторы, косвенно влияющие на оценку стоимости активов), возникает (и быстро интенсифицируется) процесс верификации правильности принятых ранее оценок. Капитал – это действительно продукт общественных отношений не только в плане регулирования распределения общественных благ, но и с точки зрения изменения оценок его стоимости.

Сегодня речь идет о финансовом кризисе, который выражается в резком падении цен финансовых активов, т. е. о переоценке стоимости капитала мировой экономики, тех самых прав на присвоение дохода, пропорции которых отражаются в стоимостных пропорциях финансовых активов. Переоценка активов обусловлена изменением доверия рынка к экономическому благополучию эмитентов, воплощенному в объявленной стоимости своих активов. Кризис – это проверка рынком появившегося у участников рынка

сомнения в декларируемой благонадежности других участников этого рынка. Вступает в силу механизм устранения разрыва между оценкой капитала как ресурсов (активов), приносящих доход, и как накопленного богатства, обеспечивающего выполнение обязательств, который порождает желание вернуться к твердой базе измерения действительной стоимости реального капитала.

Двойственность подхода к оценке величины капитала отражает реальную эволюцию экономического поведения людей – переход от традиционной ориентации (на текущие доходы и накопленное богатство как основу текущего потребления) к ориентации на будущий доход (точнее, на сегодняшнюю оценку ожидаемого будущего дохода). Вряд ли удастся добиться от общества отказа от рискованных оценок будущих доходов, от экономических решений, исходя не из сегодняшних накопленных ресурсов, а из потенциальных возможностей виртуального бизнеса. Общество изменилось. Свобода, интеллектуальное и творческое начало в экономической деятельности людей коренным образом изменили культуру их делового поведения. Вера в инициативу, творческий потенциал безусловно связаны с риском, субъективностью и ошибочностью оценок. Но это данность современности.

Проблема оценки стоимости капитала состоит не в разработке вариантов возврата к прежней идеологии, когда только реальное накопленное богатство, реальные ресурсы в собственности могут считаться капиталом, а виртуальные финансовые оценки ведут к ложным ожиданиям и химерам, которые моментально рушатся при изменении сложившихся условий. Нужно понять реальную роль функциональных характеристик современного капитала, которые объективно определяют особенности развития рыночной экономики, понять, стоимость чего, собственно, подлежит измерению. Конечно, измерение затрат объективно, а соотношение между затратами и доходом (при различии отраслевых норм рентабельности) более или менее сопоставимо и устойчиво. Но в постиндустриальном мире с господствующей долей нематериального производства нет прежней связи между затратами на создание активов и получаемыми доходами, нет другого механизма придать объективность субъективности оценок полезности, ценности активов и, соответственно, их стоимости, кроме рыночной капитализации.

Проблема оценки стоимости капитала связана не только с рассмотрением механизма рыночной капитализации, но с необходимостью точного понимания природы капитала. В современной экономике производство товарной массы основано не на человеческом труде, а на преобразовании освоенных источников энергии. Человек не является более природным механизмом, который

преобразует природную энергию питания в энергию труда, производящую полезную продукцию (или товарную массу в рамках рыночных отношений). Интеллект позволяет использовать (преобразовывать) для производства многообразия товаров другие источники энергии – природное топливо, например, или гидроэнергию рек, водопадов, морских приливов, ветра, солнца. Научно-технический прогресс знаменует этапы постепенного освоения новых видов и источников энергии, создание технических устройств, преобразующих одни виды материалов в другие, обеспечивающих комфорт жизни.

Любое преобразование вещества, любое использование техники связано с потерей (диссипацией) энергии. Нет ни одного физического процесса с коэффициентом полезного действия равным единице. Увеличение степени обработки продукта, связанное с ростом ее рыночной цены, в действительности ведет к росту потерь энергии. Освоенная человечеством первичная природная энергия, преобразованная в тепловую, механическую и электрическую энергию, является по сути единственным богатством человечества, потенциалом развития экономики. Если считать капитал богатством, которое возрастает, экономическим ресурсом, обеспечивающим рост экономики и прирост этого ресурса, то капиталом (и соответственно мерой права присвоения созданного богатства) должна служить величина использования (и расходования) имеющегося начального энергетического ресурса, а не стоимость производственных ресурсов, расходующих эту энергию.

Примечания

- ¹ *Лысков А.Ф.* Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 6; *Маркарян К.* Человеческий капитал в постиндустриальной экономике: Автореф. дисс. ... докт. экон. н. М.: Московский университет управления, 2005.
- ² *Бузгалин А., Колганов А.* Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Вопросы экономики. 2006. № 3.
- ³ *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2.
- ⁴ *Мясникова Л.* Деловые связи социального капитала // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 7; *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2.

Е.В. Каранина

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ УНИВЕРСАЛЬНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье проанализированы концептуальные подходы к формированию универсальной модели управления рисками предпринимательства. Особое внимание уделено критериям формирования системного риска организации, адаптивной к рыночной среде, функциональной модели риск-менеджмента, а также модели оценки рисков предпринимательства с учетом регионально-отраслевых рыночных факторов. В результате статистического исследования установлено, что в каждой отрасли промышленности можно выделить 5 универсальных видов риска, которые характеризуют риск предприятия этой отрасли, риск финансовой устойчивости, кредитный риск, валютный риск, риск банкротства и региональный риск, которые служат базовыми критериями оптимизационной модели.

Ключевые слова: предпринимательский риск, риск-менеджмент, системный риск, симплекс-метод, диверсификационная политика, инвестиционный климат регионов, метод главных компонент.

На современном этапе развития финансовых и управленческих наук стоит проблема формирования методологических подходов к реализации риск-менеджмента организации. При этом представляется возможным выявить новые позиции формирования системы финансовых и нефинансовых рисков (совокупного системного риска), методики их качественной и количественной оценки в рамках диверсифицированного подхода и последовательной оптимизации.

С этой целью прежде всего необходимо определить базовые аспекты формирования системы рисков организации.

В литературе понятие «совокупный риск» чаще всего определяется как обобщенный риск, включающий совокупность внутрен-

них (коммерческих) и внешних (некоммерческих) рисков. При этом не оговаривается, что его оценка является базой формирования эффективной аналитической деятельности. Довольно часто употребляется понятие «системный риск» в значении систематического (рыночного). Однако, на наш взгляд, логично было бы уточнить понятие системного риска с точки зрения системного подхода к определению обобщенного (совокупного) риска.

Риски организации представляют собой систему внешних и внутренних рисков и должны быть непосредственно связаны с системой управления ими, с аналитической деятельностью всех подразделений в процессе их слияния. (Совокупный риск не определить, если не объединить действия всей организационной системы предприятия.) Системный риск как объект эффективной аналитической деятельности представляет собой совокупность следующих элементов:

- входящая система внутренних и внешних рисков;
- базовая организационная система распределения рисков;
- результативный (исходящий) показатель системного риска.

Выделение этих структурных элементов связано с тем, что категорию «системный риск», согласно философскому принципу сбалансированности функционирования всех элементов системы, можно определить только при наличии их функциональной композиции.

Особую значимость в процессе риск-менеджмента представляет оценка совокупного риска. С этой целью могут быть использованы разработанные и апробированные автором методики оценки внутренних специфических рисков на основе метода средних величин, внешних рисков и его составляющих (риска инфляции, налогового риска и регионального инвестиционного риска), предусматривающие процедуру взвешивания диверсифицированных по срокам активов агрегированного бухгалтерского баланса, а также методика обобщенной оценки системного риска на основе методов экономико-математического моделирования.

Внутренние специфические риски, в том числе операционный, квалификационный и др., можно оценить с помощью статистических методов обобщающих (средних) показателей. Так, квалификационный риск можно рассчитать, используя абсолютные показатели убытков, связанных с ошибками персонала (сотрудников операционного отдела, бухгалтерии и др.). Операционный риск может быть рассчитан с учетом показателей убытков, связанных с возникновением неполадок в операционной системе. Предварительно могут быть использованы экспертные оценки, позволяющие определить размер возможных убытков в той или

иной ожидаемой ситуации, а также абсолютные показатели убытков от уже происходивших ранее, подобных ожидаемым рисков ситуаций, скорректированные, к примеру, на коэффициент инфляции. При экспертных оценках рекомендуется использовать статистические методы с привлечением 5–10 сотрудников – экспертов компетентных отделов, а абсолютные показатели убытков рассчитывать за 3–5 предыдущих периодов. Тогда обобщающий показатель внутреннего специфического риска, учитывающий два заданных составляющих показателя (квалификационный и операционный риски), может быть рассчитан по методу определения средних величин.

Из внешних рисков вероятнее всего количественно оценить региональный инвестиционный риск и риск инфляции. Система оценки внутренних рисков связана с их идентификацией.

Важно учесть механизмы системной диверсификации риска при взаимодействии структурных подразделений, также факторы взвешивания квалификационных признаков персонала, что обеспечит эффективность субъективной оценки рисков. Может быть использован механизм системной конкордации организационной структуры в рамках инновационного подхода в экспертизе. Результатом исследования будет система диагностики и оптимизации организационной структуры организации с позиции эффективного риск-менеджмента.

Наиболее полно освещены методики оценки рисков финансово-хозяйственной деятельности организации. Для России положительной тенденцией будет использование результативно-эффективного универсального процесса учета и оценки фактора риска в финансово-хозяйственной деятельности.

Для определения взаимосвязи общего управления и риск-менеджмента сопоставим технологии оценки влияющих факторов на рассматриваемые системы, а также методологические процедуры анализа и управления этими системами.

Прежде всего рассмотрим факторы кризисного финансового состояния предприятия (табл. 1).

Взаимосвязь с рисками определена структурой представленных элементов. Базовые элементы связаны с внешней и с внутренней средой функционирования организации. Только надежность и регулярный характер поступающей информации посредством интеграции информационных потоков, связывающих организацию с внешней и внутренней средой, обеспечат эффективное управление рисками, позволят выстроить систему показателей, способных качественно улучшить инвестиционную деятельность и финансовое состояние в целом.

Таблица 1

Факторы кризисного финансового состояния предприятия

Внешние факторы	Внутренние факторы
<p><i>Общэкономические</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – спад объема национального дохода; – рост инфляции; – замедление платежного оборота; – нестабильная налоговая система; – снижение уровня реальных доходов населения; – рост безработицы. <p><i>Рыночные</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – снижение емкости внутреннего рынка; – усиление монополии на рынке; – существенное снижение спроса; – снижение активного фондового рынка; – нестабильные валюты рынка; – неустойчивость курса национальной валюты; – высокие процентные ставки на кредитные ресурсы; – недоступность рыночной информации. <p><i>Прочие</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – политическая нестабильность; – негативная демографическая тенденция; – стихийные бедствия и природные катаклизмы; – криминогенная ситуация; – неэффективное развитие конъюнктуры и инфраструктуры финансового рынка. 	<p><i>Операционные</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – неэффективный маркетинг; – неэффективность текущих затрат и отсутствие системы бюджетирования; – низкий уровень использования и изношенность основных средств; – высокий размер страховых и сезонных запасов; – недостаточный ассортимент продукции; – неэффективный производственный менеджмент. <p><i>Инвестиционные</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – неэффективный фондовый портфель (или его отсутствие); – длительность строительно-монтажных работ; – перерасход инвестиционных ресурсов; – недостижение запланированного объема прибыли; – неэффективный инвестиционный менеджмент. <p><i>Финансовые</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – неэффективные финансовые стратегии; – неэффективная структура активов; – чрезмерная доля заемного капитала; – рост дебиторской задолженности; – неэффективный финансовый менеджмент.

Следует определить риск ликвидности как основной риск организации с точки зрения качественного подхода, а также обосновать и разработать методику ежедневной оценки и коррекции риска ликвидности на основе диверсифицированных по срокам балансовых активов и пассивов.

Исходя из совокупности оцененных рисков, а также других экономических факторов деятельности организации, можно проанализировать риски потери ликвидности как наиболее важные и

показательные, так как оценка и минимизация этих рисков способствует реализации качественного механизма управления стабильностью финансово-хозяйственной деятельности, связанной с обеспечением способности в срок рассчитываться по обязательствам. Количественная приоритетность, как правило, принадлежит кредитному риску и совокупному финансовому риску. Качественный подход к оценке рисков следует реализовать в системе тех рисков, которые не регламентированы количественными расчетными параметрами.

Результирующим показателем разрыва ликвидности является ее совокупный разрыв, равный сумме разрыва денежных потоков за определенный временной интервал и показателя совокупного разрыва за предыдущий временной интервал, так как общая покрываемость пассивов активами определяется нарастающим итогом. По этой причине, а также исходя из принципа равенства суммы недиверсифицированных активов и пассивов, общий совокупный разрыв ликвидности будет равен нулю. Однако нас больше интересуют промежуточные разрывы, которые на разных временных интервалах должны быть положительными величинами. Таким образом, интересующая нас величина риска ликвидности будет равна необходимому размеру средств для погашения отрицательного разрыва или непосредственно максимальной величине отрицательного разрыва.

Используем один из двух вариантов оперативного регулирования ликвидности:

1) ежедневное планирование операций и возможная корректировка денежных потоков методом их переноса по срокам для достижения положительных совокупных разрывов;

2) ежедневное планирование операций и возможное добавление средств соответственно как по активам, так и по пассивам, т. е. реализация ресурсной политики.

Наибольший эффект может обеспечить совокупная реализация двух вариантов.

Основными методами управления рисками является диверсификация и страхование, в том числе самострахование (с помощью создания резервов) и внешнее страхование (посредством сотрудничества со страховыми компаниями), а также контроллинг и мониторинг рисков. Диверсификация как метод управления реализуется в процессе оценки, что позволит уменьшить размер риска без применения других способов. Страхование становится эффективным компонентным и завершающим механизмом в системе управления рисками, так как покрывает абсолютные их показатели посредством резервов либо другими способами. Процесс расчета

и механизм формирования резервов осуществляются, как и диверсификация, на этапе оценки рисков, что позволяет отнести эти методы к системе микрохеджа. Внешние риски, которые поддаются количественной оценке, можно передать страховой компании или использовать механизм передачи совокупности рисков, т. е. провести макрохедж.

Таким образом, политику по управлению рисками можно условно разделить на две составляющие:

- 1) внутреннюю политику организации по резервированию, диверсификации, контроллингу и мониторингу рисков;
- 2) внешнюю политику организации по сотрудничеству со страховыми компаниями.

Целесообразно рассмотреть механизм реализации внутренней и внешней диверсификационной политики организации в процессе эффективного управления рисками: проанализировать возможность создания и оценить эффективность функционирования союзов со страховыми компаниями, финансово-промышленных групп и других организационно-правовых форм, выявить результативные факторы сотрудничества организации и страховой компании в процессе анализа и диверсификации рисков.

Определим имеющую особую значимость для конкурентной организации взаимосвязь антикризисного управления и риск-менеджмента, что немаловажно для реализации качественного системного подхода к формированию стратегии финансового оздоровления. Для этого сопоставим технологии оценки влияющих факторов на рассматриваемые системы, а также методологические процедуры анализа и управления этими системами.

Базовые элементы системного риска непосредственно связаны с внешней и с внутренней средой функционирования организации. Только надежность и регулярный характер поступающей информации посредством интеграции информационных потоков, связывающих организацию с внешней и внутренней средой, обеспечат эффективность управления рисками, что позволит выстроить систему показателей, способных качественно улучшить инвестиционную деятельность и финансовое состояние в целом.

Таким образом, существующая компонентная взаимосвязь дает возможность применить в моделях управления синергетические методы и процедуры, что позволит преумножить эффективность оздоровительных мероприятий. Определенные в теории финансового менеджмента модели финансового равновесия учитывают фактор риска (риска леввериджа) с подразделением его на низкий, средний и высокий, что подводит нас к сопоставлению методологических и аналитических аспектов рассматриваемых направлений (табл. 2).

Таблица 2

Варианты моделей финансового равновесия предприятия
в долгосрочном периоде

Необходимый уровень потребления собственных финансовых ресурсов в процессе развития	Возможный уровень генерирования собственных финансовых ресурсов		
	Низкий	Средний	Высокий
Низкий	A1	A2	A3
Средний	A4	A5	A6
Высокий	A7	A8	A9

Линия финансового равновесия

Приведенные модели финансового равновесия были предложены для практического использования французскими исследователями Ж. Франшоном и И. Романэ.

Из схемы видно, что линия финансового равновесия предприятия проходит через поля A1, A5 и A9, называемые полями финансового равновесия, так как в них необходимый объем потребления собственных финансовых средств (инвестируемых в прирост оборотных и внеоборотных активов и расходуемых в процессе производственного использования прибыли) практически соответствует объему генерируемых собственных финансовых ресурсов. Иными словами, в этих полях экономическое развитие предприятия обеспечивается на принципах самофинансирования, что позволяет одновременно минимизировать финансовый риск. Для предприятий, не сталкивающихся с угрозой банкротства, такая финансовая модель развития наиболее оптимальна.

В условиях кризисного развития восстановление финансовой устойчивости возможно лишь при нахождении предприятия в полях A2, A3 и A6. При этом наиболее высокие темпы такого восстановления будут в поле A3. Объем генерирования собственных финансовых ресурсов превысит объем дополнительного их потребления, что позволит предприятию снизить удельный вес используемого заемного капитала. Эта модель антикризисного финансового управления базируется на неравенстве $ОГсфр > ОПсфр$.

Что касается полей A4, A7 и A8, то продолжительное нахождение в них будет способствовать дальнейшему углублению кризисного состояния предприятия (особенно в поле A7), так как экономическое развитие будет сопровождаться возрастанием удельного веса заемного капитала и снижением финансовой устойчивости.

Все определенные выше параметры антикризисного менеджмента в компонентной и методологической взаимосвязи с риск-менеджментом могут послужить основанием для реализации инновационного механизма оценки риска банкротства, который может быть сопоставлен с системным риском предприятия. В этом процессе могут быть применены при некоторых ограничениях и допущениях портфельные модели.

Итак, описанные выше концептуальные подходы к формированию системы управления системным риском организации могут представлять интерес для современных риск-менеджеров.

Существуют эффективные адаптивные поисковые алгоритмы условной многокритериальной оптимизации, применение которых рассматривается целесообразным в моделях управления системным риском организации. В качестве базовой внешней составляющей следует использовать региональный риск, являющийся основой оценки рейтинга или инвестиционной привлекательности каждого региона России. Существуют разные мнения по поводу определения инвестиционной привлекательности. Например, исследователи Лаборатории регионального анализа и политической географии географического факультета МГУ рассматривают не понятие «инвестиционная привлекательность», а понятие «предпринимательский климат регионов» – «общие для всех или большинства предпринимателей, действующих на той или иной территории, возможности или условия для ведения предпринимательства и достижения его целей»¹. Целями предпринимательской деятельности является систематическое получение прибыли.

Другие исследователи рассматривают понятие «инвестиционная привлекательность региона» – «совокупность благоприятных для инвестиций факторов, отличающих данный регион от других»². Они приводят определение инвестиционной привлекательности как объем капитальных вложений, который может быть привлечен, исходя из его инвестиционного потенциала и уровня региональных инвестиционных рисков.

В законодательстве РФ можно найти различие между понятиями «предпринимательская деятельность» и «инвестиционная деятельность». Под предпринимательской деятельностью понимается «деятельность, осуществляемая на свой риск, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке»³.

Под инвестиционной деятельностью понимается «вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях полу-

чения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта»⁴. Таким образом, предпринимательская деятельность подразумевает систематическое получение прибыли, а инвестиционная деятельность может быть как постоянной, так и одномоментной, с разовым получением прибыли от инвестиций. С другой стороны, предпринимательская деятельность требует наличия факторов производства. Чтобы факторы производства у предпринимателя имелись, он должен в них вкладывать. Процесс вкладывания по определению и есть инвестиционная деятельность, т. е. для поддержания предпринимательской деятельности предприниматель должен заниматься инвестиционной деятельностью. В отличие от предпринимателя, простой инвестор занимается только инвестиционной деятельностью. Получается, что и предприниматель, и инвестор занимаются инвестиционной деятельностью, а понятие «предпринимательская деятельность» шире понятия «инвестиционная деятельность». Значит, термин «предпринимательский климат» шире термина «инвестиционная привлекательность». Предпринимательский климат должен учитываться людьми, постоянно занимающимися бизнесом в регионе, а инвестиционную привлекательность должен учитывать инвестор и предприниматель.

Инвестор, вкладывая в экономику региона, передает свои деньги не на разовый проект, который даст ему одномоментную прибыль, а в существующие в регионе предприятия, которые действуют в нем постоянно. Получается, что инвестор контактирует с предпринимателем, поэтому косвенно инвестор заинтересован и в предпринимательском климате региона. Вот почему важно рассматривать и «предпринимательский климат», и «инвестиционную привлекательность» как понятия, имеющие право одновременного существования. Этим объясняется существование различных рейтингов, оценивающих предпринимательский климат региона и инвестиционную привлекательность региона.

В результате статистического исследования установлено, что в каждой отрасли промышленности можно выделить 5 универсальных видов риска, которые характеризуют риск предприятия этой отрасли, риск финансовой устойчивости, кредитный, валютный риск, риск банкротства и региональный. Последний риск будет внешним по отношению к предприятиям региона, так как он показывает обобщенный риск инвестирования в них. Этот риск будет описываться взвешенным показателем, рассчитанным по методике РА «Эксперт».

Таким образом, по каждой отрасли можно определить массив данных, в котором для каждого региона рассчитан показатель 5 исследуемых рисков. Важными условиями включения региона

в модель выступают наличие риска по 3 из 5 компонент, соразмерность экономических условий деятельности предприятий разных отраслей промышленности. Работать с пятимерной характеристикой риска сложно. Существуют методики, которые позволяют снизить размерность исследуемого показателя (в данном случае это риск деятельности предприятий определенной отрасли) без видимых потерь в его информативности. Снижение размерности исследуемого признака позволяет наглядно представить расположение объектов (в данном случае регионов) относительно друг друга в отношении исследуемого признака (риска вложения в предприятие).

Показатели риска выражены в разных единицах, поэтому перед тем как использовать методику по снижению размерности, нужно представить все показатели риска в одной шкале. Для этого в теории многомерного статистического анализа рекомендуется перейти к унифицированным 10-балльным шкалам таким образом, чтобы нулевое и 10-балльное значения свидетельствовали о наименьшем и наибольшем риске. Для этого можно воспользоваться формулой

$$\tilde{x}_i = \left(1 - \frac{|x_i - x_{\max}|}{x_{\max} - x_{\min}} \right) \cdot 10,$$

где x_i – уровень риска для i -го региона.

В задаче снижения размерности будут использованы 5 унифицированных показателей риска. Для снижения размерности исследуемого показателя можно использовать метод главных компонент.

Главная компонента – это линейная комбинация отклонений всех унифицированных показателей риска от ее среднего значения.

Методика компонентного анализа послужит в дальнейшем основой оценки оптимизационного соответствия рисков конкретной организации среднеотраслевым рыночным параметрам.

Примечания

- ¹ Предпринимательский климат регионов России. География России для инвесторов и предпринимателей / Под ред. А. Лаврова. М.: НАЧАЛА-ПРЕСС, 1997. С. 9.
- ² Градов А.П., Кузин Б.И. Региональная экономика. СПб.: ПИТЕР, 2003. С. 157.
- ³ Гражданский кодекс РФ. Ст. 2. П. 1.
- ⁴ Федеральный Закон РФ № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Ст. 1.

Н.В. Орешникова

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена комплексной оценке финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия в системе внутрихозяйственного стратегического управления (СВСУ). Комплексная оценка базируется на системном экономическом анализе. Комплексный анализ включает целевой, модельный, факторный, расчетно-аналитический и оценочный этапы. Методика комплексной оценки применена для исследования финансово-хозяйственного состояния системы внутрифирменного управления ОАО «Электростальский завод тяжелого машиностроения». За анализируемый период исследования финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности и интегрального показателя позволили сделать вывод о положительных тенденциях в его хозяйственной деятельности. Однако для финансовой устойчивости они недостаточны, кроме того, усугублены мировым экономическим кризисом. Для качественных экономических изменений и успешного преодоления последствий кризиса необходимо совершенствовать систему управления финансами в СВСУ.

Ключевые слова: оценка, система, промышленность, комплекс, показатель, нормативы, мониторинг, фонды, контроль, кризис, устойчивость.

СВСУ – это комплекс экономических отношений, а также организационных форм, методов и инструментов управления, направленных на достижение долгосрочных целей хозяйствующих субъектов при оптимальном формировании и использовании всех видов ресурсов.

В основе СВСУ в промышленности лежит комплексная оценка деятельности предприятия, которая позволяет проанализировать состояние производственной системы, выявить факторы, влияющие на хозяйственную деятельность, и разработать комплекс управленческих решений по финансовой и рыночной устойчивости.

© Орешникова Н.В., 2010

Комплексная оценка базируется на экономическом анализе, который может быть интуитивным и системным. Интуитивный анализ выстраивается на субъективном мнении специалистов о состоянии хозяйствующего субъекта. Системный анализ предназначен для получения объективных результатов, базируется на использовании математических моделей, предусматривает учет внутренних и внешних факторов и ставит целью увязать производственную, финансовую, организационную и маркетинговую политику предприятия.

Комплексная оценка деятельности организации включает несколько этапов¹. Первый этап – определение целей и условий функционирования хозяйствующего субъекта, разработка оптимальной модели СВСУ и определение критериев роста стоимости компании.

На втором (параметрическом) этапе устанавливаются качественные характеристики и показатели хозяйственной деятельности предприятия. Наибольшую значимость представляют показатели интенсивности и экстенсивности использования капитала, ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Третий (модельный) этап предусматривает разработку математической модели, устанавливающей взаимозависимость показателей экономической деятельности предприятия. Используемая модель должна удовлетворять требованиям полноты (присутствие всех необходимых данных), существенности (качество и значимость данных), релевантности (взаимосвязь информации с принимаемым решением), воспринимаемости (целостность, единообразие, последовательность и сопоставимость данных) и надежности (верифицируемость, достоверность и нейтральность).

Четвертый (факторный) этап предусматривает детальный анализ и оценку влияния отдельных факторов на результат.

Пятый (расчетно-аналитический) этап предполагает проведение расчетов и подготовку информации для объективной оценки деятельности предприятия. В практике оценочной деятельности применяется более 200 количественных и качественных критериев. Однако их использование для комплексной оценки СВСУ не всегда оправдано в силу того, что отдельные критерии дублируют друг друга и являются взаимоисключающими. Поэтому, как правило, для достоверной оценки рекомендуется использовать 20 критериев, в том числе показатели финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности.

ОАО «Электростальский завод тяжелого машиностроения» является лидером производства металлургического оборудования России. Продукцию предприятия отличает высокое качество. Она

соответствует мировым образцам и конкурентоспособна на внешнем рынке.

Для комплексной оценки СВСУ использованы внутрифирменные данные бухгалтерского баланса (форма 1), отчета о прибылях и убытках (форма 2), отчета об изменениях капитала (форма 3), отчета о движении денежных средств (форма 4) и приложения к бухгалтерскому балансу (форма 5). Кроме того, использованы данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые позволили детализировать и расшифровать отдельные статьи отчетных форм.

Комплексная оценка предусматривала расчет 9 показателей: коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности, коэффициентов покрытия запасов и баланса, собственных оборотных средств в покрытии запасов, коэффициентов финансовой зависимости и финансовой независимости, рентабельность собственного капитала и продаж, а также интегрального коэффициента по формуле

$$КО_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_{ji} - x_i^1)^2},$$

где КО_j – комплексная оценка финансового состояния предприятия в период j (j=1, 2, 3). При этом обозначение (j=1) имеют показатели по состоянию на 01.01.06, (j=2) – показатели по состоянию на 01.01.07 и (j=3) – показатели по состоянию на 01.01.08 соответственно;

x_{ji} – показатели фактические, j – номер периода, i – порядковый номер показателя (i= 1, 2, 3 ... 9);

x_i^1 – базовые показатели, которые имеют оптимальное значение и порядковый номер i.

Результаты комплексной оценки СВСУ в ОАО «Электростальский завод тяжелого машиностроения» приведены в таблице.

Анализ позволил установить, что значения коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента покрытия запасов, коэффициента покрытия баланса, коэффициента финансовой независимости и рентабельности собственного капитала за исследуемый период менялись незначительно и мало отличались от установленного нормативного значения.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) зависит от соотношения быстрореализуемых активов и текущих пассивов и показывает часть краткосрочных обязательств, которая может быть погашена немедленно. В течение анализируемого периода (2006–2008 гг.) размер быстрореализуемых активов

Комплексная оценка деятельности предприятия в системе...

Показатель	На 01.01.06 x_{ji}	На 01.01.07 x_{ji}	На 01.01.08 x_{ji}	Оптимальное значение x_i^1
1	2	3	4	5
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,01	0,01	0,05
2. Коэффициент покрытия баланса	1,14	1,23	1,62	1,50
3. Коэффициент покрытия запасов	0,89	0,91	1,30	1,00
4. Коэффициент финансовой зависимости	6,13	4,22	3,33	1,66
5. Коэффициент быстрой ликвидности	0,46	0,42	0,63	1,00
6. Собственные оборотные средства в покрытии запасов	-0,36	-0,18	0,13	0,50
7. Коэффициент финансовой независимости	0,16	0,24	0,30	0,60
8. Рентабельность собственного капитала	0,31	0,27	0,37	0,15
9. Рентабельность продаж	0,12	0,11	0,11	0,15
10. Комплексная оценка	4,623	2,753	1,819	0

Примечание. Оптимальные значения показателей (графа 5) для предприятия взяты автором из источника².

в балансе ОАО «ЭЗТМ» сначала вырос на 27,8% (с 7489 тыс. руб. до 9575 тыс. руб.), а затем уменьшился на 26,2% (2512 тыс. руб.) и к началу 2008 г. достиг 7063 тыс. руб. Величина текущих пассивов менялась иначе. В 2007 г. наблюдалось ее уменьшение на 5,5%, а затем рост на 6,3%. В результате на начало 2008 г. показатель составил 977054 тыс. руб. Коэффициент абсолютной ликвидности за период 2006–2008 гг. оставался практически равным оптимальному значению (0,05).

Коэффициент покрытия баланса показывает долю ликвидных средств, которые приходятся на 1 руб. краткосрочных обязательств,

т. е. отношение текущих активов к текущим пассивам. За исследуемый период наблюдался последовательный рост показателя с 1,14 до 1,62 и приближение его к нормативной величине (1,5). Это свидетельствует о том, что краткосрочные обязательства покрываются имеющимися ликвидными средствами. Значение текущих активов на начало периода было равно 1 110 264 тыс. руб., затем возросло на 2,0% и составило 1 132 823 тыс. руб. К отчетной дате оно увеличилось на 40,1% и составило по балансу 1 587 463 тыс. руб. Текущие пассивы (972 676 тыс. руб.) сначала уменьшились на 5,5% и составили 919 484 тыс. руб., а затем увеличились на 6,3% и составили 977 054 тыс. руб. К концу исследуемого периода значение коэффициента покрытия баланса превысило оптимальное.

Коэффициент покрытия запасов показывает долю запасов, профинансированную за счет источников, образованных собственными оборотными средствами, обязательствами перед поставщиками и подрядчиками и по авансам полученным. Величина источников (617 235 тыс. руб.) возросла на 12,1% и составила 691 987 тыс. руб., затем еще увеличилась на 94,2% и стала равна 1 343 891 тыс. руб. При этом величина запасов (711 698 тыс. руб.) возросла на 11% и составила 789 794 тыс. руб., в третьем периоде увеличилась на 32,7% и составила 1 048 323 тыс. руб. К концу третьего периода доля повысилась до 1,3 и стала больше критического значения ($K=1,0$). Это свидетельствует о том, что покрытие запасов возможно лишь с привлечением краткосрочных кредитов и займов.

Коэффициент финансовой независимости (автономии) показывает, что предприятие не зависит от заемных средств. В течение всех периодов источники собственных средств составляли 269 085 тыс. руб., далее увеличились на 60,3% и составили 431 267 тыс. руб., затем – на 83,0%, что равно 789 368 тыс. руб. Заемные средства (1 648 359 тыс. руб.) увеличились на 10,5% и составили 1 821 050 тыс. руб., затем – на 44,5% и составили 2 631 280 тыс. руб. Это отразилось на росте коэффициента от 0,16 до 0,3. Эти значения ниже критического, что подтверждает, что предприятие нессудозаемное. Собственных источников хватает лишь на покрытие незначительной части оборотных активов. Запасы финансируются в большей степени за счет обязательств.

Рентабельность собственного капитала представлена соотношением прибыли до налогообложения и собственного капитала на отчетную дату этого периода. Была получена постоянная величина дохода. От первоначального значения (130 265 тыс. руб.) она увеличилась на 17,4% и составила 152 945 тыс. руб., потом – на 96,6% и составила 300 714 тыс. руб. Величина собственного капитала (417 854 тыс. руб.) увеличилась на 36% и составила 568 161 тыс. руб.,

затем – на 43,2% (245 727 тыс. руб.) и стала равна 813 888 тыс. руб. При минимальных колебаниях рентабельность собственного капитала по всем отчетным периодам остается больше оптимальной.

Показатели финансовой зависимости, быстрой ликвидности и участия собственных оборотных средств в покрытии запасов существенно менялись в динамике.

Коэффициент финансовой зависимости, который определяется соотношением всех средств к собственным, снизился от величины 6,16 в начале периода на 45% и составил 4,22; к третьему периоду снизился на 27% и достиг величины 3,33. Изначальная величина всех средств (1 797 128 тыс. руб.) ко второму периоду увеличилась на 8,9% и составила 1 957 944 тыс. руб.; к отчетному периоду – на 35,6% и составила 2 655 800 тыс. руб. Величина собственного капитала, как уже отмечалось выше, увеличилась на 36%, затем на 43,2% и стала равна 813 888 тыс. руб. Положительным моментом является снижение за 3 года этого коэффициента почти в 2 раза, однако для большей финансовой устойчивости предприятия необходимо его снизить с учетом нормативной величины, которая составляет 1,66. Это говорит о том, что величина привлеченных средств уменьшилась.

Коэффициент быстрой ликвидности, который определяется соотношением быстро- и среднереализуемых активов к текущим пассивам, ниже критического значения, равного 1. Начальное значение быстро- и среднереализуемых активов (449 947 тыс. руб.) уменьшилось на 14,8% и составило 383 350 тыс. руб., а затем увеличилось на 59,5% и стало равным 611 397 тыс. руб. Текущие пассивы (972 676 тыс. руб.) уменьшились на 5,5%, а затем увеличились на 6,3% и составили 977 054 тыс. руб. Расчетное значение коэффициента быстрой ликвидности на первый период составило 0,46, потом его величина несколько снизилась (на 10%) и составила 0,42. Под конец его значение повысилось на 33% и стало равным 0,63. Возрастание соотношений за весь период свидетельствует об улучшении платежеспособности предприятия. Однако этого недостаточно, так как на конец отчетного периода на 1 руб. текущих обязательств имеется лишь 63 коп. текущих активов.

Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов определяется соотношением собственных оборотных средств и запасов. Первоначальное значение собственных оборотных средств (258 683 тыс. руб.) к концу второго периода увеличилось на 56% и стало составлять величину – 144 923 тыс. руб., а к концу анализируемого периода – на 192,6% и стало равно 134 172 тыс. руб. Величина запасов (711 698 тыс. руб.) возросла на 11%, затем – на 32,7% и составила 1 048 323 тыс. руб. За анализируемый период доля собственных средств в покрытии запасов изменялась от отрица-

тельной величины ($-0,36$), затем возросла и составила ($-0,18$) и, наконец, в третий период увеличилась на 138% и достигла 0,13. Отрицательная величина доли собственных средств за два начальных периода свидетельствует о том, что лишь в третьем отчетном периоде собственные средства шли на финансирование оборотных средств.

За отчетный период отношение суммы собственных оборотных средств к величине запасов свидетельствует о том, что предприятие не обладает нормальной финансовой устойчивостью³. ОАО «ЭЗТМ» балансирует между кризисным и неустойчивым финансовыми состояниями.

Рентабельность продаж отражает соотношение прибыли от продаж продукции и дохода, полученного организацией в отчетном периоде. Она определяет, сколько прибыли получено организацией в результате продажи продукции на 1 руб. выручки. Вначале по данным отчетов о прибылях и убытках отношение прибыли от продаж к выручке составило 203 723 тыс. руб., затем она увеличилась на 18,8% и составила 242 085 тыс. руб., затем увеличилась на 19,4% и составила 289 108 тыс. руб. На начало периода выручка от продажи товаров была равна 1 636 989 тыс. руб., затем увеличилась на 29,2% и составила 2 115 594 тыс. руб., затем увеличилась на 18,5% и составила 2 507 312 тыс. руб. За исследуемый период значение рентабельности почти не менялось.

Расчет показал, что финансовое состояние машиностроительного предприятия ОАО «ЭЗТМ» за период с 2006 г. по 2008 г. изменилось. В течение данного периода вычисленные интегральные показатели комплексной оценки меняются: 4,623; 2,753 и 1,819.

Приближение интегрального коэффициента к 0 свидетельствует об имеющемся положительном внутреннем потенциале финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Это подтверждается и тем, что за анализируемый период структура баланса ОАО «ЭЗТМ» улучшилась.

Тем не менее, эти тенденции являются необходимым, но недостаточным условием для признания исследуемого предприятия ссудозаемным, ликвидным и платежеспособным. На сегодняшний день ситуация обострена влиянием внешних факторов, к которым относятся мировой экономический кризис и связанная с ним утраченная способность западных покупателей (кроме Китая) оплачивать свои заказы вовремя.

Исходя из комплексной оценки финансового состояния ОАО «ЭЗТМ», можно сделать вывод, что важная роль принадлежит системе управления финансами⁴ в СВСУ. Ее совершенствование должно идти синхронно по нескольким направлениям.

Во-первых, надо увеличить приток финансовых ресурсов в ключевые направления внутрифирменной производственной деятельности с использованием более жестких нормативов и иных регулирующих мер, которые способствуют формированию оптимальной структуры баланса и создают стимулы для направления средств в приоритетные сферы функционирования СВСУ.

Во-вторых, надо проводить мониторинг движения капитала не только внутри предприятия и с предприятия. С помощью финансового маркетинга предприятие сможет уделять внимание качеству, срокам, характеру и направлениям привлечения капитала, обеспечивая соответствие указанных параметров экономическим приоритетам, и отдать приоритет краткосрочным кредитам и займам.

В-третьих, надо использовать нормативы, регулирующие объемы корпоративных внешних заимствований, одновременно формируя условия и механизмы привлечения капитала из внутренних источников, создающих достаточный объем финансовых ресурсов.

В-четвертых, надо применять антикризисные механизмы, способные нейтрализовать действие внешних факторов, – взаимодействие с фондовым рынком и банковским сектором как наиболее быстро реагирующих на кризис, создание внутрифирменных фондов, средства которых могут использоваться во время кризисных событий.

Таким образом, предложенные пути совершенствования финансового менеджмента направлены на проведение целевой системной политики по формированию, управлению и контролю де-нежных ресурсов в системе внутрифирменного стратегического управления. Финансовая политика должна опираться на внутренние и внешние источники, механизмы создания и управления ресурсами.

Примечания

- ¹ *Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2008. С. 536.
- ² *Сухов Л.Ф., Чернова Н.А.* Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 160.
- ³ *Любушкин Н.П.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. С. 448.
- ⁴ *Ершов М.* Кризис 2008 г.: «Момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. 2008. № 12. С. 4–26.

М.В. Плотников, С.А. Гусев

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
ДОБРОВОЛЬНОГО СОГЛАШЕНИЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ТРЕБОВАНИЙ
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ
(на примере рекламы табачной продукции)

Статья посвящена компаративному анализу требований добровольного соглашения производителей и требований действующего законодательства. Исследование проведено на примере добровольного соглашения производителей табачной продукции. В статье выявлены особенности соглашения как специфичной формы рыночного взаимодействия. Сделаны выводы, касающиеся взаимосвязи добровольных соглашений производителей и требований действующего законодательства.

Ключевые слова: добровольное соглашение производителей, антимонопольное законодательство, реклама табачной продукции, компаративный анализ, социальная ответственность, связи с общественностью.

Добровольное соглашение производителей является формой взаимодействия рыночных субъектов, порожденной усложняющейся инфраструктурой рынка. Такие соглашения возникают в условиях развитых рыночных отношений, когда происходит сложный процесс, в который вовлечены экономические, социальные и правовые институты, противоположные интересы и требования которых накладывают ограничения на взаимодействие продавца и покупателя. Рассматривать современный рынок с позиций классической политэкономии уже не представляется корректным. При анализе взаимодействия рыночных субъектов зарубежные исследователи с середины XX в. руководствуются принципами институциональной экономики, теоретические основы которой заложил Р. Коуз, хотя можно усмотреть и более глубокие корни этого подхода, проявившиеся, например, в теории общественного договора. Российская теория и практика с некоторым отставанием присоединились к институциональным тенденциям,

© Плотников М.В., Гусев С.А., 2010

отмечаемым в экономиках зарубежных стран. Формирующаяся в России рыночная экономика наглядно убеждает в институциональном характере протекающих в ней процессов. Одним из объективных признаков того, что отечественная экономика обладает атрибутивными критериями рыночной системы, можно считать появление в ней добровольных соглашений производителей. Генезис этого явления берет начало в ретроспективе.

Можно утверждать, что добровольное соглашение производителей во многих случаях представляет собой некую альтернативу или дополнение требований действующих нормативно-правовых актов. Предпосылки к их появлению – несовершенство правового механизма, наличие ощутимых пробелов в законодательстве. Другая разновидность добровольных соглашений возникает не в качестве дополнения правовых норм и не для компенсации их несовершенства. Такие соглашения регламентируют взаимоотношения субъектов за пределами правового поля. Примером можно считать сговор участников олигополии (даже если он негласный). В работе рассмотрим соглашения первого типа.

Предметом соглашений чаще всего выступает деятельность в сферах с высокой социальной значимостью или социальной ответственностью, а среда их участников наряду с предприятиями промышленности или торговли могут быть органы государственной власти или местного самоуправления. Например, администрацией г. Саратова было подписано соглашение о сотрудничестве с крупными сетевыми предприятиями торговли, по условиям которого участники установили торговую наценку в пределах 1% на наиболее социально значимые продукты питания – хлеб и молоко, производимые в Саратовской области¹.

Другая предпосылка заключения добровольных соглашений – требование социальной ответственности бизнеса. Ярким примером такого направления можно считать производство, рекламу и реализацию табачной или алкогольной продукции как товаров иррационального спроса.

Категория «соглашение» определяется как «договоренность в письменной форме, содержащаяся в документе или нескольких документах, а также договоренность в устной форме»². Характерно, что понятие «соглашение» рассматривается не в Гражданском кодексе (как, например, понятие «сделка»), а в антимонопольном законодательстве. Очевидно, это связано с тем, что смысловая нагрузка понятия «соглашение» не подразумевает товарообмен и другие подобные правоотношения между продавцом и покупателем. Это понятие отражает договоренность участников рынка о неких совместных действиях, о проведении единой политики

в отношении потребителей или третьих лиц, не присоединившихся к данному соглашению. Отличительной особенностью является то, что никаких благ и преференций присоединение к соглашению не несет, равно как не предусмотрены штрафы за нарушение его условий.

В сфере рекламы и продвижения табачной продукции параллельно действуют добровольные соглашения производителей и законодательные ограничения. Проблема видится в следующем: если законодательно закреплено какое-либо ограничение на ведение этой деятельности, то добровольное соглашение производителей уже априорно не может устанавливать взаимные обязательства участников с более мягкими условиями, нежели оговорено в нормативно-правовом акте, регламентирующем данный вид деятельности. Если бы такое соглашение было заключено, оно стало бы ничтожным по тем же основаниям, по которым признается ничтожность сделки³ (по аналогии со сделками, так как собственно ничтожность добровольных соглашений производителей не регламентируется в законодательстве). Действия участников, последовавшие в результате выполнения ими условий такого добровольного соглашения, будут признаны противоречащими действующему законодательству. Условия добровольного соглашения производителей могут либо повторять требования действующего нормативно-правового акта, либо устанавливать для участников соглашения более жесткие требования.

Очевидно, что в первом случае добровольное соглашение производителей принципиально не добавляет ничего нового к тому, что необходимо выполнять участникам рынка в соответствии с законодательством. Во втором случае участники, подписавшие под подобным соглашением, добровольно ограничивают интенсивность сбыта табачной продукции, при этом позиционируя себя как субъекты бизнеса, добровольно взявшие на себя высокую социальную ответственность, более высокую, чем требует действующее законодательство.

Однако было бы ошибкой полагать, что подписание добровольного соглашения по первому варианту является бесполезным дублированием действующего законодательства. Добровольное соглашение производителей приведет к тому же результату, что и соглашение, ужесточающее действующие законодательные нормы для его участников. Дело в том, что внимание общественности все равно будет привлечено к участникам соглашения, но распознать спекуляцию действующими нормами законодательства не под силу лицам, незнакомым с требованиями соответствующего Федерального закона «О рекламе». Налицо успешное мероприятие PR, при

котором производитель табачных изделий ни на йоту не ограничил каналы рекламы и сбыта и не поступился возможной прибылью. Для этого имеется полная возможность, поскольку содержательная часть добровольного соглашения, только если оно не идет вразрез с действующим законодательством, абсолютно никак не регламентируется. Закон о защите конкуренции декларирует допустимость соглашений, «...если такими действиями (бездействием), соглашениями и согласованными действиями, сделками, иными действиями не создается возможность для отдельных лиц устранить конкуренцию на соответствующем товарном рынке, не налагаются на их участников или третьих лиц ограничения»⁴. Таким образом, описываемые добровольные соглашения производителей юридически корректны.

В сфере производства и торговли табачными изделиями сформировались и действуют так называемые Международные стандарты маркетинга табачных изделий⁵ (*далее* – Международные стандарты). Создание этого документа является инициативой табачных компаний и, несмотря на содержащееся в заголовке слово «стандарты», он не имеет нормативно-правового статуса, а остается лишь добровольным соглашением производителей. Разработку данных Международных стандартов инициировали крупнейшие табачные компании Philip Morris, BAT (British American Tobacco) и JTI (Japan Tobacco Inc.). Они же и подписались под добровольным соглашением следовать нормам этих стандартов в своей деятельности. В преамбуле документа сформулирована цель разработки – обеспечить социальную ответственность маркетинга табачных изделий. По мнению разработчиков, для реализации этого принципа достаточно, чтобы маркетинг табачных изделий был направлен на взрослых потребителей, а не на молодежь, и потребительский выбор должен быть осознанным.

Выполнение первого условия на практике достигается применением маркетинга, ориентированного на целевую аудиторию. Однако это не может полностью оградить от информационного воздействия тех людей, которые по возрастному критерию не входят в целевую аудиторию. Второе условие представляется чисто декларативным, поскольку понятие «осознанный выбор» не имеет четкого определения (тем более юридического определения) и совершенно неясно, что подразумевать под понятием «неосознанный выбор». Таким образом, второе условие не вполне логично.

Другим недостатком Международных стандартов следует назвать отсутствие деления их текста на пункты и подпункты (отсутствует нумерация разделов, а подпункты вообще не обозначены). По причине этого затрудняется работа с документом: расстановка

четких ссылок на отдельные его положения становится невозможной. Для нормативных документов, документов юридического характера, для договоров и соглашений это является грубой неточностью.

В тексте Международных стандартов имеется важная оговорка: «В своей деятельности участники не должны руководствоваться менее ограничительными принципами по сравнению с данными Стандартами, за исключением тех случаев, когда это требуется законом. Законодательство или добровольные соглашения, требующие соблюдения более жестких принципов по сравнению с данными Стандартами, будут иметь приоритетное право»⁶. Это наглядно иллюстрирует ту особенность правового взаимодействия добровольного соглашения производителей и законодательной базы, которая была раскрыта выше.

В документе декларируется намерение участников добровольного соглашения выступать за включение Международных стандартов в местное законодательство. Этот пункт может стать своего рода юридической тавтологией, если местное законодательство уже содержит те же условия.

Важны содержащиеся в Международных стандартах ограничения на содержание рекламы табачных изделий, на форму подачи рекламного сообщения, на использование тех или иных каналов рекламы, рекламных средств (особенно жестко ограничивается использование рекламных средств с широким охватом аудитории). Уделено внимание спонсорству, осуществляемому табачными компаниями, на которое тоже наложен ряд ограничений (очевидно, чтобы исключить косвенную рекламу табачной продукции). В заключение приведены требования к упаковке (оформлению и количеству изделий в одной упаковке).

Российские производители табачной продукции, входящие в группу «БАТ Россия» («Бритиш Американ Тобакко Россия»), адаптировали Международные стандарты и создали на их основе своего рода вторичное добровольное соглашение, во многом отталкивающееся от норм Международных стандартов. Это соглашение получило название Кодекс ответственного маркетинга табачных изделий (далее – Кодекс). Его текст имеется на сайте «БАТ Россия».

В преамбуле документа подчеркивается, что Кодекс основан на требованиях законодательства РФ к маркетингу табачных изделий и Международных стандартов⁷, проанализированных выше. Таким образом, Кодекс имеет целью дополнить требования действующего законодательства или, во всяком случае, не идти вразрез с ними.

Российские специалисты, адаптируя Международные стандарты, оформительски представили текст Кодекса в значительно

усовершенствованном виде. В документе имеются пронумерованные разделы с пунктами, также снабженными нумерацией.

После преамбулы в Кодексе, как и в Международных стандартах, приведены основные определения, во многом повторяющиеся, но дополненные (появились трактовки терминов «рекламораспространитель», «спонсорская реклама», «прямая рассылка», «курительные принадлежности»). Термины, определяемые в Федеральном законе «О рекламе», даны без каких-либо изменений, например «спонсорская реклама» и «рекламораспространитель»⁸. Ссылки на то, что термины взяты из действующего законодательства, нет.

В разд. 3 Кодекса приведены требования к рекламе табачных изделий. Внимательное ознакомление с п. 3.1 и п. 3.2 позволяет сделать вывод, что в них дублируются общие требования, содержащиеся в Федеральном законе «О рекламе», причем в тех же формулировках (дословно даны признаки недобросовестной рекламы). Кодекс дублирует ст. 5 Федерального закона «О рекламе» в части запрета на демонстрацию процесса курения, но конкретизирует, что подразумевать под этим, а именно: изображать зажженную сигарету в руке или во рту курильщика или в пепельнице, а также изображать сигаретный дым⁹. Очевидно, что процесс курения сигары или трубки также не может демонстрироваться ни согласно Кодексу, ни согласно Федеральному закону, но комментарий по поводу «зажженной сигареты» и «сигаретного дыма» логически некорректен, поскольку это может быть и зажженная сигара, а в образе «сигаретного дыма» может выступать дым от мангала для приготовления шашлыка. Степень смещения этих изображений субъективна. Такие формулировки порождают неоднозначное толкование. Если бы разработчики Кодекса не делали попыток внести уточнение к исчерпывающей формулировке, содержащейся в ст. 5 Федерального закона «О рекламе», этой неточности не возникло бы.

В дополнение к этому же вопросу следует отметить, что Федеральный закон «О рекламе», запрещая демонстрацию процесса курения в рекламном сообщении, не запрещает показывать незажженную сигарету (сигару, трубку и т. п.) как в руке или во рту курильщика, так и в пепельнице или в открытой пачке. Разработчики Кодекса не сделали попыток пересмотреть это положение и ужесточить требование, содержащееся в законодательстве.

В п. 3.2 содержится запрет на использование образов физических лиц «моложе или выглядящих моложе 25 лет (необходимо документальное подтверждение возраста модели)»¹⁰. Наличие этого пункта в тексте Кодекса вызывает непонимание, если не ознакомиться с редакцией Федерального закона «О рекламе», принятой в 1995 г. и утратившей силу в 2006 г. В этом законе устанавливалось,

что «запрещается использовать образы физических лиц в возрасте до 35 лет, высказывания или участие лиц, пользующихся популярностью у несовершеннолетних и лиц в возрасте до 21 года»¹¹. Кодекс разрабатывался до того, как этот закон утратил силу, поэтому ориентировался на его требования. Но при этом разработчики Кодекса ввели требование, противоречащее действовавшему тогда законодательству, снизив возраст лиц, участвующих в рекламе табачных изделий, на 10 лет. Кроме того, они выбрали самый спорный пункт законодательства, который впоследствии из-за его объективной бесполезности, проистекающей из смысловой неоднозначности, был исключен из нового Федерального закона «О рекламе». Действительно, как можно юридически корректно определить, как выглядит физическое лицо – моложе или старше 35 (или 25) лет? Не означает ли это, что участники добровольного соглашения, чтобы гарантированно не нарушить его условий, будут использовать образы престарелых в рекламе табачных изделий? Новый Федеральный закон дает аналогичное требование в более конкретном виде: «Реклама табака, табачных изделий и курительных принадлежностей, в том числе трубок, кальянов, сигаретной бумаги, зажигалок и других подобных товаров, не должна использовать образы несовершеннолетних»¹². Исключена также спорная во всех отношениях фраза о лицах, «пользующихся популярностью у несовершеннолетних и лиц в возрасте до 21 года». Однако Кодекс по-прежнему содержит эти пункты, по сути бессмысленные. В сравнении с новым Федеральным законом «О рекламе» Кодекс предусматривает более жесткие ограничения на рекламу табачных изделий, но лишь формально, поскольку выбран чрезвычайно субъективный критерий. Указанное несоответствие нельзя отнести к тому, что участники добровольного соглашения не успели отреагировать на принятие нового Федерального закона. В заголовке документа указано, что последнее обновление Кодекса произошло 1 июля 2006 г. Это обновление связано с изменением законодательства РФ¹³. Очевидно, разработчики подразумевали под изменением законодательства РФ принятие нового Федерального закона «О рекламе». Однако в Кодексе остались все неоднозначные и спорные моменты закона, утратившего силу.

К тому же безупречно и требование самого Федерального закона «О рекламе», касающееся возраста участников рекламного сообщения. Видимо, целью ограничения было желание законодателей сделать рекламу табачных изделий непривлекательной для несовершеннолетних. Руководствовались они тем, что для несовершеннолетнего изначально непривлекательны образы совершеннолетних лиц. В действительности это может быть наоборот: участие

лиц среднего или старшего возраста в рекламе табачных изделий будет смотреться более выигрышно и убедительно. А кроме того, можно с достоверностью предполагать, что несовершеннолетние будут стремиться позиционировать себя взрослыми.

Следующим моментом, заслуживающим внимания, является требование относительно количества табачных изделий в потребительской упаковке, содержащееся в Кодексе (разд. 6). В частности, оговаривается запрет на продажу потребителям сигарет в пачках, содержащих менее 20 шт., поштучную продажу сигарет и папирос (при этом не запрещена поштучная продажа сигар), продажу сигарет с использованием автоматов и т. п.¹⁴. Перечисленные требования отсутствуют в Федеральном законе «О рекламе», однако полностью дублируются с положениями Федерального закона «Об ограничении курения табака»¹⁵. Таким образом, в данном разделе Кодекса разработчики не предложили более жестких мер по ограничению сбыта табачных изделий, чем это предусмотрено действующим законодательством.

В Кодексе (разд. 4) приведены требования к распространению бесплатных образцов табачной продукции. В свою очередь ч. 4 ст. 23 Федерального закона «О рекламе» запрещает привлечение несовершеннолетних к участию в рекламных мероприятиях и предложение несовершеннолетним бесплатных образцов табачных изделий. В данном вопросе отмечаются определенные расхождения в текстах Кодекса и ФЗ. Так, Кодекс оперирует термином «сэмплинг», под которым понимается распространение бесплатных образцов товара. В ФЗ этот термин не используется. Кроме того, Кодекс в некотором смысле ужесточает требования ФЗ, поскольку содержит следующий запрет: «Образцы табачных изделий не должны предлагаться лицам, не являющимся потребителями табачных изделий (лицам, признающим себя некурящими)»¹⁶. Для исполнения этого требования Кодекс обязывает организаторов распространения бесплатных образцов табачной продукции «проверять возраст и статус потребителя табачных изделий у тех лиц, которым предлагаются образцы и(или) которые участвуют в мероприятиях с целью стимулирования сбыта»¹⁷. Таким образом, Кодекс вводит еще один термин, не используемый в Федеральном законе «О рекламе», – «статус потребителя табачных изделий». Совершенно очевидно, что документально такой статус не может быть подтвержден. Обладает ли субъект, выкуривающий в течение года одну сигарету, статусом потребителя табачных изделий? При отсутствии четкого количественного критерия это требование Кодекса теряет здравый смысл.

Принятие Кодекса не помешало производителям табачной продукции найти оригинальный способ рекламы, построенный на психологической особенности антирекламы выработать у аудитории побудительные мотивы к приобретению товаров иррационального спроса. Производители табачной продукции, подписавшие добровольное соглашение на основе рассмотренного Кодекса, активно финансируют установку антирекламных стендов, посвященных вреду курения, а также организуют пропаганду среди учеников средних школ¹⁸. Действия, казалось бы, направлены на искоренение пагубного пристрастия, но могут привести к обратному эффекту. Быть может, несовершеннолетний не задумывался о том, чтобы начать курить, пока его не заинтересовали в этом, осуждая курение и предостерегая от него. Запрет психологически привлечет больше внимания, чем любая реклама.

Федеральное законодательство и проанализированный Кодекс не налагают запретов на подобные мероприятия; наоборот, ст. 7 Федерального закона «Об ограничении курения табака» обязывает органы исполнительной власти по здравоохранению, образованию и культуре регулярно пропагандировать знания о вреде курения табака. Нигде не упоминается, что производители табачных изделий не имеют права вести такую же пропаганду. Для них проблема лишь в том, как сделать пропаганду эстетически или эмоционально привлекательной для аудитории.

Сравнительный анализ добровольных соглашений производителей и требований нормативно-правовых актов, проведенный на примере рекламы табачной продукции, позволяет сделать следующие выводы.

1. Добровольное соглашение производителей является проявлением зрелых форм рыночных отношений.
2. Во многих случаях предпосылкой для заключения добровольных соглашений между производителями является введение альтернативных форм регулирования в дополнение к действующим нормативно-правовым актам.
3. Участниками добровольного соглашения могут выступать производители или дистрибьюторы той или иной продукции. В отдельных случаях одной из сторон могут быть органы государственной власти или местного самоуправления.
4. Присоединение к добровольному соглашению производителей не ведет к получению участником каких-либо благ или преференций, как не предусмотрены и санкции за нарушение условий такого соглашения.
5. Добровольное соглашение производителей может выступать своеобразной формой реализации социальной ответственности

бизнеса. Такие соглашения заключаются между участниками рынка социально значимых благ или товаров иррационального спроса, массовое потребление которых негативно влияет на социальную ситуацию.

6. Включение в добровольное соглашение производителей требований, более жестких, чем это предусмотрено действующим законодательством, может рассматриваться как эффективный инструмент связей с общественностью, позволяющий создать благоприятный имидж производителей, подписавших добровольное соглашение.

7. Требования добровольного соглашения производителей не могут быть более низкими, чем требования, содержащиеся в нормативно-правовых актах. Действия участников, последовавшие в результате выполнения ими условий добровольного соглашения, будут признаны противоречащими действующему законодательству.

8. Содержание добровольного соглашения производителей не регламентируется специфичными требованиями, а лишь общими для всех участников рынка требованиями антимонопольного законодательства и других нормативно-правовых актов.

9. Добровольное соглашение производителей может включать пункты, дублирующие требования действующего законодательства.

10. Участники добровольного соглашения производителей имеют возможность избирательно включать в текст соглашения наиболее социально значимые положения, заимствованные из действующих нормативно-правовых актов, чтобы тем самым в глазах общественности подчеркнуть добровольно взятую на себя социальную ответственность.

Примечание

- 1 Официальный сайт администрации г. Саратов. [Саратов, 2008]. URL: <http://www.saratovmer.ru> (дата обращения: 16.12.2008).
- 2 Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ. Ст. 4.
- 3 Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994. № 51-ФЗ. Ч. 1. Ст. 166.
- 4 Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ. Ст. 13.
- 5 Международные стандарты маркетинга табачных изделий [Электронный ресурс] // Сайт Бритиш Американ Табакко Россия. [М., 2008]. URL: <http://www.batrussia.ru> (дата обращения: 16.12.2008).
- 6 Там же.

М.В. Плотников, С.А. Гусев

- 7 Кодекс ответственного маркетинга табачных изделий [Электронный ресурс] // Сайт Бритиш Американ Тобакко Россия. [М., 2008]. URL: <http://www.batrussia.ru> (дата обращения: 16.12.2008).
- 8 Федеральный закон «О рекламе» от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ. Ст. 3.
- 9 Кодекс ответственного маркетинга табачных изделий [Электронный ресурс].
- 10 Там же.
- 11 Федеральный закон «О рекламе» от 18 июля 1995 г. № 108-ФЗ. Ст. 16 (утратил силу).
- 12 Федеральный закон «О рекламе» от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ. Ст.23.
- 13 Кодекс ответственного маркетинга табачных изделий [Электронный ресурс].
- 14 Там же.
- 15 Федеральный закон «Об ограничении курения табака» от 10 июля 2001 г. № 87-ФЗ. Ст. 3.
- 16 Кодекс ответственного маркетинга табачных изделий [Электронный ресурс].
- 17 Там же.
- 18 См.: Дымовая завеса [Электронный ресурс] // Рекламный сайт IPTV. [2008]. URL: <http://www.iptv.com.ua/news1488.html> (дата обращения: 16.12.2008).

М.Ю. Погудаева, Ю.И. Погудаев

СТРУКТУРА И ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫМИ РЕЗЕРВАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Международные резервы выступают важной составной частью валютно-финансового сегмента финансовых ресурсов страны. Они представляют собой высоколиквидные активы, которые служат гарантией исполнения Россией внешних обязательств. Чем выше величина золотовалютных резервов, тем большим доверием иностранных инвесторов и кредиторов пользуется государство. Кроме того, в странах с формирующейся рыночной экономикой золотовалютные резервы являются важным условием доверия населения и отечественного бизнеса к экономической политике государства. В статье рассматривается структура золотовалютных резервов, дана оценка системе управления золотовалютными резервами.

Ключевые слова: валютная плюрализация, демонетизация золота, золото, золотой запас, золотовалютные резервы, золотодолларовый стандарт, международные резервы.

Международные резервы представляют собой качественные финансовые активы, находящиеся в распоряжении Банка России и Правительства Российской Федерации по состоянию на отчетную дату. Международные резервы складываются из активов в иностранной валюте, монетарного золота, специальных прав заимствования (СДР), резервной позиции в МВФ и других резервных активов. На 1 ноября 2009 г. международные резервы Российской Федерации составляли 434 428 млн долл. США.

В условиях существовавшей до начала 1970-х гг. Бреттонвудской системы, которая была основана на золотовалютном (золотодолларовом) стандарте, базовым элементом золотовалютных резервов служило золото.

В 1971 г. США отказались от дальнейшего обмена долларов, принадлежащих государственным органам других стран, на американское золото. Ямайское соглашение (1976 г.) о реформе международной валютной системы, вступившее в силу в 1978 г., предусматривало демонетизацию золота. Была упразднена его официальная цена, прекратилось централизованное регулирование мировых золотых рынков. Золото, как и всякий другой товар, стало свободно продаваться и покупаться на них по складывающимся ценам. Международный валютный фонд (МВФ) и некоторые страны (главным образом США) продали часть принадлежавшего им драгоценного металла. Однако эти продажи вскоре прекратились, и с конца 1970-х гг. официальные золотые запасы остаются практически стабильными, хотя в последние годы центральные банки развитых стран периодически осуществляли операции по продаже золота из своих резервов. На 1 ноября 2009 г. данный элемент международных резервов составлял 20 407 млн долл. США.

Второй компонент международных резервов – резервные активы в иностранной валюте (на 1 ноября 2009 г. – 378 229 млн долл. США).

В категорию активов в иностранной валюте входят валютные активы Банка России и Правительства Российской Федерации в форме:

- 1) наличной иностранной валюты;
- 2) остатков средств на корреспондентских счетах и депозитов до востребования в банках-нерезидентах;
- 3) депозитов в банках-нерезидентах с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно;
- 4) ценных бумаг, выпущенных нерезидентами;
- 5) прочих финансовых требований к нерезидентам с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно.

В активы Российской Федерации в иностранной валюте не включаются средства, размещенные в банках-резидентах, и ценные бумаги, служащие обеспечением по сделкам покупки (продажи) ценной бумаги с обязательством обратной продажи (покупки) через определенный срок по заранее определенной цене (РЕПО).

Третьим компонентом выступает резервная позиция – доля страны в МВФ (на 1 ноября 2009 г. – 1954 млн долл. США). Количественно она соответствует части вступительного взноса страны в МВФ, которая выражена не в национальной валюте, а в резервных активах, т. е. свободно-конvertируемых валютах других стран-членов. Если МВФ использует часть внесенной национальной валюты страны-члена для предоставления кредитов другим странам, то ее резервная позиция соответственно увеличивается.

Поэтому она определяется как превышение величины квоты страны-члена над суммой находящегося в распоряжении МВФ запаса ее национальной валюты. Страны-члены могут получать валютные средства в МВФ в пределах резервной позиции автоматически, по первому требованию.

Четвертым компонентом официальных международных резервов являются принадлежащие странам СДР. Это выпущенные МВФ и распределенные между странами-членами пропорционально их квотам международные кредитные резервные и платежные средства. Они предназначены для пополнения валютных резервов, урегулирования сальдо платежных балансов, расчетов с МВФ и соизмерения стоимости национальных валют стран – членов МВФ. В настоящее время механизм СДР играет весьма ограниченную роль. На 1 ноября 2009 г. значение специальных прав заимствования – 9 022 млн долл. США.

Наконец, пятым компонентом международных резервов являются другие резервные активы. Их значение по состоянию на 01.11.2009 г. – 24 816 млн долл. США. В этой категории учитываются средства в форме обратных РЕПО. Часть Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, номинированная в иностранной валюте и размещенная на счетах в Банке России, перемещается Банком России в иностранные финансовые активы, которые являются составной частью международных резервов Российской Федерации. В активы Российской Федерации в иностранной валюте не включаются средства, размещенные в банках-резидентах, и ценные бумаги, служащие обеспечением по сделкам прямого РЕПО.

Официальные международные резервы выполняют следующие функции:

- 1) финансирование дефицита баланса текущих операций;
- 2) обслуживание международных расчетов, прежде всего государственного внешнего долга;
- 3) осуществление валютных интервенций при проведении курсовой политики;
- 4) формирование запаса ликвидности;
- 5) извлечение прибыли¹.

В странах с рыночной экономикой использование центральными банками официальных резервов для уравнивания платежных балансов практически осуществляется через механизм валютных интервенций, непосредственная цель которых – ограничение колебаний обменных курсов денежных единиц. В уставе МВФ правила регулирования странами-членами валютных курсов сформулированы в общем виде. Действующий валютный механизм

не требует жесткой связи между состоянием платежного баланса и динамикой международных резервов страны. Для покрытия дефицитов платежных балансов используются исключительно запасы иностранных национальных валют. Для реализации других компонентов международных резервов их необходимо измерять в свободно конвертируемой валюте.

Официальные международные резервы служат одним из факторов формирования денежной базы – основы внутреннего денежного обращения. Поэтому резкие изменения их уровня приводят к колебаниям величины внутренней денежной массы, которые могут оказать дестабилизирующее воздействие на национальную экономику. При увеличении активного сальдо платежного баланса и соответствующем расширении объема резервов денежная масса возрастает, что может запустить механизм импортируемой инфляции. Подобная ситуация наблюдалась в странах Западной Европы и в Японии в конце 1960 – начале 1970-х гг., когда они испытывали массивный приток долларов, под влиянием которого произошло разбухание их официальных резервов.

Наличие взаимосвязи между величиной международных резервов, с одной стороны, и объемом внутреннего денежного обращения – с другой, используется для обоснования бытующих представлений, что эти резервы являются покрытием, обеспечением национальной денежной массы и от их уровня напрямую зависят качественные характеристики денег, находящихся во внутреннем обращении. Тезис о том, что наращивание международных резервов – главная гарантия «здоровья» национальной денежной единицы, неубедителен, ибо оно определяется, прежде всего состоянием национальной экономики, насыщенностью внутреннего рынка товарами и услугами, международной конкурентоспособностью отечественных производителей, внешней конвертируемостью национальной валюты. Хотя здесь, безусловно, важную роль играют и международные резервы.

При управлении международными резервами необходимо стремиться к обеспечению максимальной эффективности их использования. Органы валютного регулирования страны должны всесторонне анализировать динамику резервов и выработать управленческие решения.

Во-первых, нужно определить оптимальный для данных условий объем резервов. Чрезмерное снижение их уровня под влиянием складывающегося в течение длительного времени дефицита платежного баланса чревато тем, что страна не сможет удовлетворять жизненно важные потребности за счет импорта или окажется не в состоянии обслуживать внешние долговые обязательства.

Печальный пример такого рода – дефолт в России в августе 1998 г. При всех конъюнктурных колебаниях валютного рынка объем международных резервов для их компенсации, по нашим оценкам, должен составлять сравнительно небольшую величину – примерно 10 млрд долл. США.

В целях экономического анализа, выработки рациональных критериев достаточности резервов в международной практике используется ряд показателей, в частности соотношение величины резервов с усредненными показателями объема импорта. Достаточной считается величина резервов, равная стоимости импорта товаров и нефакторных услуг за 3 мес.². Корректность и универсальность этого показателя подвергались сомнению.

Оптимальная величина резервов, при которой можно справиться почти со всеми валютными рисками, должна покрывать денежную базу, квартальный объем импорта и краткосрочный внешний долг. На начало 2009 г. безопасный уровень резервов российского Центрального банка составлял 364 млрд долл., а доступных для поддержания рубля средств ЦБ тогда было лишь 213 млрд долл.

Впрочем, считать, что ЦБ признает уровень резервов в 2010 г. на уровне 430–450 млрд долл. США (без учета курсовых колебаний) оптимальным и не будет ориентирован на повышение резервов, нельзя. Согласно комментариям ЦБ он не только не делает инфляционное таргетирование единственным приоритетом своей политики, но увязывает жесткость следования этим принципам с другим фактором – стоимостью кредитов для промышленности. Индекс промышленного производства в сентябре продемонстрировал позитивные изменения, однако для придания необходимой устойчивости его восходящей динамике требуется кредитная поддержка реального сектора экономики.

Для использования средств внутри страны Минфин должен будет продать ЦБ имеющуюся у него валюту и купить рубли. Благодаря этому резервы ЦБ могут пополниться на 90 млрд долл. США уже в 2009 г. Но даже этот уровень критерию достаточности не удовлетворяет. Кроме того, потраченные деньги Минфина снова вернутся на валютный рынок. «Большая часть расходов из Резервного фонда будет использована на поддержку предприятий, – считает директор ЦЭИ Сергей Моисеев, – а предприятия купят на эти деньги валюту для выплаты долгов и прочих целей». Таким образом, увеличится спрос на валюту, и прирост резервов на 90 млрд долл. будет отчасти «съеден». Получается, что курс поддерживать надо, а денег для этого нет. Дальнейшая трата резервов будет просто опасной. У правительства нет возможности весь год держать курс за счет резервов, если, конечно, не повезет с ценами

на нефть. Значит, если будет решено не «сдавать» рубль, остается один путь – бороться с оттоком капитала. Делать это можно двумя способами: ограничивать либо валютные, либо вообще все операции – путем сокращения свободных денег в экономике. Сейчас Банк России фактически идет по второму пути³.

Применяются сопоставления уровня резервов с суммой всех внешних расходов, с размерами пассивного или активного сальдо торгового и платежного балансов, наконец, с величиной внешних долговых обязательств. Конечно, эти показатели минимально допустимых международных резервов не являются универсальными. Каждая страна определяет их эмпирическим путем. Однако по всем перечисленным критериям резервы России заметно превышают необходимый уровень, что свидетельствует о неэффективности проводимой финансовой политики.

Во-вторых, существует проблема выбора между отдельными компонентами резервов, установления их целесообразного соотношения. Поскольку резервная позиция в МВФ составляет небольшую долю в общей величине резервов и ее размеры определяются уставом МВФ, эта проблема практически сводится к фиксации соотношения между иностранной валютой и золотом, к определению размеров золотого запаса. А данное соотношение всегда являлось компромиссом между стремлением к обеспечению доходности международных резервов, с одной стороны, и требованиями поддержания надлежащего уровня их ликвидности – с другой.

Страны, переживающие экономический кризис или сталкивающиеся с проблемой покрытия дефицита платежного баланса, используют золото в качестве залога для получения внешних кредитов. Центральные банки практикуют операции с золотом типа СВОП, которые представляют собой продажу золота за иностранную свободно конвертируемую валюту при одновременном совершении сделки, предусматривающей обратную его покупку через определенный срок. К операциям СВОП с золотом прибегал в свое время и Банк России.

В-третьих, перед властями стоит задача диверсификации международных резервов – формирования валютной корзины, т. е. выбора конкретных валют и установления их удельного веса в ней. Актуальность данной проблемы обусловлена присущей современной валютной системе тенденцией движения к валютному полицентризму, процессом перехода от долларовой к мультивалютному стандарту. Валютная плюрализация – следствие реальных сдвигов в соотношении сил между ведущими державами Запада, утраты США их доминирующей позиции в мировой экономике, увеличения экономического потенциала стран Западной Европы, Японии и Китая.

В-четвертых, государственным органам приходится выбирать финансовые инструменты для инвестирования международных резервов. Важно учитывать степень их срочности, поскольку более долгосрочные вложения, как правило, приносят больший процентный доход. Поэтому при выборе необходимо находить некий баланс между критериями срочности, прибыльности и ликвидности, определяемый прогнозными оценками состояния международных расчетов страны, потребностей обслуживания внешнего долга, движения валютного курса.

Роль международных резервов в качестве главного инструмента регулирования рыночного обменного курса побуждает власти заботиться в первую очередь именно о поддержании надлежащей ликвидности резервных активов. Этому же требует от стран-членов и МВФ, который признает валютными резервами только активы, размещенные в центральных и первоклассных заграничных коммерческих банках.

Поскольку денежные власти России считают возможным использование международных резервов лишь в целях регулирования валютного курса рубля, они уделяют особое внимание поддержанию ликвидности резервных ресурсов. Подавляющая их часть инвестирована в высоколиквидные инструменты рынка государственных ценных бумаг, а именно в кратко- и среднесрочные казначейские обязательства правительств США и европейских стран. Средства, вложенные в подобные бумаги, могут быть мобилизованы в течение одного-двух дней и обеспечивают возможность расчетов сроком «завтра».

Оставшаяся сравнительно небольшая часть валютного резерва Центрального банка РФ размещена в ликвидных инструментах денежного рынка. Это депозиты на условиях «овернайт» в первоклассных зарубежных коммерческих банках. В результате степень ликвидности международных резервов России существенно выше, чем у большинства развитых стран.

Наконец, в-пятых (и это главное), при определенных обстоятельствах власти могут использовать резервы для финансирования расходов государственного бюджета и решения социально-экономических задач. Развитые капиталистические страны обычно не прибегают к подобной практике, поскольку сами являются эмитентами свободно конвертируемой валюты, однако в России по мере интенсивного увеличения международных резервов закономерно усиливается стремление использовать их избыточную часть на удовлетворение потребностей экономики и населения страны.

Сегодня возможно использование значительной части международных резервов для финансирования экономики и социальной

М.Ю. Погудаева, Ю.И. Погудаев

сферы. Впрочем, существуют и другие соображения, а именно: чем резервы больше, тем лучше, а использовать их следует лишь в форс-мажорных обстоятельствах, чтобы не подвергать риску институт резервирования. В данной связи приведем высказывание директора Института экономики РАН Р. Гринберга: «Копить на черный день бессмысленно, поскольку он уже наступил! Социальные и экономические проблемы России надо решать сейчас, а не передавать их в наследство будущим поколениям»⁴.

Примечания

- 1 *Золотухина Т.* К вопросу об определении уровня достаточности официальных золотовалютных резервов // Вопросы экономики. 2002. № 3. С. 32.
- 2 *Фетисов Г.* Золотовалютные резервы России: объем, структура, управление // Вопросы экономики. 2005. № 1. С. 51.
- 3 *Кияткин А.* Smart Money. 2009. № 6 (144).
- 4 Аргументы и факты. 2007. № 4. С. 8.

Н.И. Промский

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СНГ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

В статье анализируются современные проблемы развития сотрудничества стран СНГ в контексте проблем и противоречий, свойственных их интеграционному взаимодействию. Это сотрудничество на протяжении периода после распада Советского Союза отмечено поисками форм и методов интеграции, способных привести к созданию действенной интеграционной группировки. Одной из таких форм выступает единое экономическое пространство.

Ключевые слова: сотрудничество, интеграция, СНГ, ЕЭП, ТС, зона свободной торговли, ВТО, отношения, соглашение, сценарий.

Интеграционные процессы на постсоветском пространстве представляют составную часть мировых процессов регионализации международного экономического сотрудничества и подчиняются ее закономерностям.

Вместе с тем их характеризуют специфические черты:

1. На постсоветском пространстве действуют несколько субрегиональных группировок – СНГ, Союзное государство России и Беларуси (СГРБ), Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), Организация за демократию и развитие (ГУАМ), Единое экономическое пространство (ЕЭП).
2. В них участвуют бывшие союзные республики – части в прошлом единого государства.
3. Рассматриваемые группировки находятся на начальном этапе экономической интеграции.
4. При создании и функционировании практически всех группировок ярко выражена политическая составляющая.
5. Развитие группировок взаимозависимо, по некоторым функциям между ними прослеживается дублирование.

6. Каждое из региональных объединений сталкивается с большими трудностями в достижении заявленных целей.

О причинах трудностей реализации постсоветских интеграционных проектов подробно сообщалось в экономической литературе, посвященной проблематике СНГ¹. В настоящее время, на этапе завершения формирования государственности стран СНГ, относительно устойчивого экономического роста (мировой экономический кризис лишь модифицирует эту тенденцию, но не отменяет ее вообще) и модернизации национальных экономик, возникли благоприятные условия для активизации усилий по созданию жизнеспособных интеграционных группировок.

Модернизация экономики стран СНГ складывается из совокупности процессов, нацеленных на адаптацию бывших частей единого народнохозяйственного комплекса СССР, с одной стороны, к суверенному существованию, а с другой – к поиску места в глобальной экономике. На начальном этапе рыночной модернизации восстановление производства происходило преимущественно на основе технологий советского времени и имело импортозамещающий характер. Сейчас импортозамещение все сильнее строится на заимствованных технологиях, параллельно развивается экспортный сектор на основе национальных ресурсов. Общей проблемой остается развитие экспорта новых продуктов, в том числе высокотехнологичных. Страны СНГ находятся на разных этапах модернизации экономики, но для всех главной является задача внедрения современных технологий производства и организации бизнеса с целью создания конкурентоспособной экономики.

Определенную роль играет взаимное сотрудничество стран СНГ как на двусторонней основе, так и в рамках постсоветских интеграционных объединений. Однако ни СНГ, ни ЕврАзЭС, ни СГБР не имеет четко выраженной ориентации на модернизацию национальных экономик. Мировой опыт свидетельствует о том, что привлекательность интеграционной группировки и ее устойчивое развитие зависит от того, насколько она может производить, распространять и воспринимать новые товары и услуги, новые технологии, принципы и формы построения бизнеса и общественных услуг во всех странах-участницах.

Существующие постсоветские интеграционные группировки возникли преимущественно в 1990-е гг. Мотивы их появления, последующая деятельность и используемые инструменты отражали реалии того периода. Ситуация во многом изменилась и требует иных задач действующих группировок, избрания наиболее эффективных механизмов деятельности.

На саммите СНГ и ЕврАзЭС в октябре 2007 г. в Душанбе сделаны шаги по приведению деятельности этих организаций в соответствии с новыми условиями. Главами государств – членов СНГ была принята Концепция дальнейшего развития СНГ и План основных мероприятий по реализации Концепции дальнейшего развития СНГ. В этих документах поставлена задача завершить формирование зоны свободной торговли (ЗСТ) и совершенствовать ее согласно принципам, правилам и нормам ВТО.

Одновременно на саммите ЕврАзЭС главами Беларуси, Казахстана и России было принято решение о создании единого экономического пространства на базе формируемого таможенного союза (ТС) в тройственном составе, подписано Соглашение о формировании единой таможенной территории, а также приняты Решение о создании комиссии по ТС России, Беларуси, Казахстана и План действий по созданию ТС.

Набор сценариев возможного развития интеграционных процессов определяется модификациями создания ЕЭП СНГ прежде всего в зависимости от состава входящих в это пространство государств СНГ. В первую очередь это касается создания ЕЭП России, Беларуси и Казахстана, которое включает формирование единой таможенной территории, проведение единой торговой политики и создание наднациональных органов регулирования. Другим государствам Содружества предоставляется возможность присоединения к ЕЭП. В частности, такое намерение высказывали входящие в ЕврАзЭС Таджикистан и Кыргызстан. Потенциальным участником ЕЭП остается Украина как инициатор создания ЕЭП еще в 2003 г.

Сценарий формирования ТС России, Беларуси и Казахстана при развитии отношений свободной торговли с другими государствами СНГ соответствует официальным намерениям указанных государств и должен быть реализован, согласно межгосударственным соглашениям, в ближайшие 3–4 года. В торгово-экономическом отношении данный вариант представляет собой сочетание ТС с ЗСТ. По другим аспектам межгосударственных отношений он включает предоставление национального режима в осуществлении взаимных инвестиций и прав собственности, в трудоустройстве граждан, доступе к природным ресурсам, перевозке грузов, создании эффективной платежно-расчетной системы.

В условиях СНГ эффективность любых интеграционных соглашений зависит от транспортной инфраструктуры и пограничных пунктов пропуска, транспортных и транзитных тарифов, соответствующего развития логистики. Транспортные издержки на экспорт у стран Содружества достигают примерно 15% стоимости товара².

Данный вариант предусматривает создание наднационального органа для регулирования ТС с передачей ему части государственных функций в торгово-таможенной сфере.

Реализация этой интеграционной модели включает несколько этапов.

На первом этапе формируется правовая основа ТС: готовятся соответствующие международные договоры, решаются вопросы проведения согласованной торгово-экономической политики. Этап завершается введением в действие соглашений, определенных сторонами в качестве необходимых для создания ТС. Политически наиболее значимые из них – Договор о создании единой таможенной территории и завершении формирования Таможенного союза и Договор о Комиссии Таможенного союза – подписаны 6 октября 2007 г. Остальные договоры, составляющие основу правовой базы ТС, как и планировалось, подписаны в конце 2007 г.

Второй этап включает создание структур, необходимых для функционирования ТС, и приведение в соответствие с новыми условиями действующих между странами СНГ отношений свободной торговли. Создаются наднациональные органы регулирования торгово-таможенной политики. Важнейшей составляющей этапа является организация Комиссии Таможенного союза, которой государствами-участниками должны быть делегированы функции проведения единой торгово-таможенной и антимонопольной политики. Передача части полномочий от национальных органов регулирования внешнеэкономической деятельности Комиссии ТС в зависимости от политической воли государств-участников может занять период до 3 лет после подписания соответствующих соглашений.

Третий этап заключается в адаптации национальных институтов регулирования экономики стран-участниц к новым условиям работы, а также в уточнении условий функционирования ТС и ЗСТ в СНГ между собой и с третьими странами – членами ВТО.

Формирование ТС включает следующие составляющие:

- процедуры присоединения к ТС других государств СНГ;
- оформление отношений свободной торговли между государствами-членами ТС и другими государствами СНГ;
- снятие имеющихся барьеров в осуществлении взаимных инвестиций и платежно-расчетных отношениях в национальных валютах;
- обеспечение свободы передвижения и трудоустройства граждан;
- формирование единого пространства предоставления социальных услуг, включая образовательные, медицинские и информационные;

– согласование макроэкономической политики.

Несмотря на взаимосвязанность перечисленных аспектов интеграционной политики, каждый из них в определенных пределах может реализовываться автономно.

Согласно Договору о создании единой таможенной территории и формировании таможенного союза, подписанному 6 октября 2007 г. Россией, Беларусью и Казахстаном, ТС – это форма торгово-экономической интеграции сторон, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами, происходящими с единой таможенной территории, а также происходящими из третьих стран и выпущенными в свободное обращение на этой таможенной территории, не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. Стороны применяют единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами.

Согласно этому же Договору решение об объединении таможенных территорий сторон в единую таможенную территорию и о завершении формирования ТС принимается высшим органом ТС после завершения следующих мероприятий:

- 1) установление и применение единого таможенного тарифа и иных единых мер регулирования внешней торговли с третьими странами;
- 2) установление и применение в отношениях с третьими странами единого торгового режима;
- 3) установление и применение порядка зачисления и распределения таможенных пошлин, иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие;
- 4) установление и применение единых правил определения страны происхождения товаров;
- 5) установление и применение единых правил определения таможенной стоимости товаров;
- 6) установление и применение единой методологии статистики внешней и взаимной торговли;
- 7) установление и применение унифицированного порядка таможенного регулирования, включая единые правила декларирования товаров и уплаты таможенных платежей и единые таможенные режимы;

8) учреждение и функционирование органов ТС, осуществляющих деятельность в пределах полномочий, наделенных сторонами.

Это значит, что окончательное решение о создании ТС будет принято Межгосударственным советом СНГ после решения пере-

численных задач. До этого ТС будет реально функционировать в ограниченном режиме как ЗСТ на основе имеющихся или новых договоров.

Решение первых двух задач из приведенного перечня зависит от возможности государств осуществить согласованные изменения торговой политики с учетом ограничений, налагаемых членством в ВТО. В зависимости от сроков присоединения к ВТО возможны разные варианты формирования ТС. Наиболее перспективен вариант формирования ТС до присоединения государств-участников к ВТО, после чего переговоры о присоединении к ВТО ведутся от имени ТС.

Исходя из возможностей формирования ТС, следует указать следующие особенности в его деятельности. Зачисление и распределение таможенных пошлин в ТС затрагивает бюджетные интересы стран-участниц. В случае максимальной согласованности экономической политики сумма таможенных пошлин может зачисляться в бюджет ТС и распределяться на решение общих задач. Альтернативой является распределение суммы взимаемых при допуске в свободное обращение товаров таможенных пошлин между государствами – членами ТС по согласованному критерию. В качестве последнего может выступать место потребления товара (для импортных пошлин и НДС) или место происхождения товара (для экспортных пошлин). Может быть также применен согласованный алгоритм для распределения всей суммы взимаемых таможенных платежей пропорционально внешнеторговому обороту стран-участниц соглашения о ТС.

По мере создания ТС будет происходить правовое оформление отношений свободной торговли между членами ТС и остальными странами СНГ. Оно может состояться до или после завершения формирования ТС. В первом случае государства – члены ТС должны подписать многостороннее соглашение непосредственно. Во втором случае субъектом ЗСТ будет ТС в лице Комиссии ТС. Оно должно предусматривать сохранение ЗСТ после завершения формирования ТС. С учетом важности сохранения отношений свободной торговли предпочтительным является первый вариант, реализация которого не будет зависеть от формирования ТС, но который может занять неопределенное время из-за проволочек со вступлением таможенной территории трех государств в ВТО.

Сложность этого варианта заключается в трудности урегулирования вопросов изъятий и ограничений в режиме свободной торговли, которые в настоящее время устанавливаются на двусторонней основе. Ключевым вопросом является внедрение согласованных правил происхождения товаров, которые должны исключить

возможность реимпорта товаров в ТС из не входящих в него государств ЗСТ.

При втором варианте (оформление отношений свободной торговли после завершения формирования ТС) возможно подписание многосторонних или двусторонних соглашений между ТС и странами Содружества, желающими сохранить с ТС отношения свободной торговли. При многостороннем соглашении потребуются заключить соглашение о правилах происхождения. При двусторонних соглашениях возможно сохранение старой практики изъятий и ограничений из режима свободной торговли.

Задача формирования ЗСТ и дальнейшее ее совершенствование, согласно принципам, правилам и нормам ВТО, определена в качестве приоритетной в Плате основных мероприятий по реализации Концепции дальнейшего развития СНГ, утвержденными решением Совета глав государств СНГ от 5 октября 2007 г. Ее решение предполагает отмену действующих ограничений и изъятий из режима свободной торговли, в том числе касающихся импорта сырья и экспорта готовой продукции, в целях обеспечения свободного доступа товаров национальных производителей на рынки государств – участников СНГ.

Для формирования полноценной ЗСТ требуется согласование и утверждение Перечня базовых документов, регламентирующих функционирование ЗСТ. При этом потребуются выявить и устранить причины фактического провала реализации ранее принятого Соглашения о создании ЗСТ в рамках СНГ от 15 апреля 1994 г. и Протокола к данному Соглашению от 2 апреля 1999 г., как это было предусмотрено решением Душанбинского саммита.

Рассмотрим сценарий редукиции (сведения, сокращения) отношений свободной торговли в СНГ при успешной реализации проекта создания ТС. Данный сценарий исходит из того, что странам СНГ не удастся в течение ближайших 5 лет завершить формирование ЗСТ и дальнейшее ее совершенствование согласно принципам, правилам и нормам ВТО. Многостороннее соглашение о ЗСТ могут подписать либо не все страны, либо его реализация будет отложена на неопределенное время. Это значит, что между участниками ТС и другими государствами СНГ либо сохранится действующая система двусторонних соглашений о свободной торговле с изъятиями и ограничениями, либо она сохранится для одних стран, а для других торговые отношения будут строиться на условиях режима наибольшего благоприятствования (РНБ). Вероятность этого сценария определяется политической ориентацией и состоявшимся членством в ВТО ряда стран Содружества.

При этом сценарии Россия, Беларусь, Казахстан, образовавшие ТС, поддерживают отношения свободной торговли с Узбекистаном, Таджикистаном, Азербайджаном и Туркменистаном. Торговые отношения с государствами, вошедшими в ВТО со значительно более низким средневзвешенным внешним тарифом, чем внешний тариф ТС, могут быть понижены до РНБ. Признак членства в ВТО не является формальным барьером для участия в ТС. Но чрезмерно либеральный торговый режим, согласованный указанными государствами при вступлении в ВТО, создает угрозу реимпорта товаров через них на относительно более закрытую таможенную территорию ТС. Из этого вытекает необходимость принятия правил происхождения с целью недопущения реимпорта, к которой таможенная система указанных государств может оказаться не готова.

Заслуживают самостоятельного рассмотрения варианты возможного выхода из отношений свободной торговли с ТС Украины. Этот вариант предполагает, что в силу внутривнутриполитических причин украинское руководство принимает решение о выходе из отношений свободной торговли с ТС. Это может произойти в связи с вступлением Украины в НАТО или быть обусловлено обязательствами по углублению сотрудничества с ЕС. Возможен также вариант выхода Украины из отношений свободной торговли в связи с отказом от подписания двустороннего соглашения с ТС из-за разногласий по изъятиям из режима свободной торговли.

Для оценки интеграционных сценариев целесообразно рассмотреть вариант того, что ни одному из государств, не входящих в ТС, не удастся сохранить режим свободной торговли. Данная модель может стать следствием непреодолимых противоречий при согласовании условий формирования ЗСТ или позиций отдельных государств – членов ТС из-за трудностей с согласованием и введением правил происхождения.

Наконец, возможен сценарий успешного построения ЗСТ при задержке реализации проекта ТС. Задержка может быть вызвана как противоречиями между странами – участницами соглашения, так и сложностями сочетания создания ТС с процедурой их вступления в ВТО. Вполне вероятно, что создание ТС может потребовать больше времени, чем 3 года.

При создании многосторонней зоны ЗСТ возникает значительно меньше институциональных трудностей. Созданию ЗСТ существенно не мешает членство отдельных стран СНГ в ВТО. При соответствующей политической воле стран-участниц соглашение о многосторонней ЗСТ может быть подписано в ближайшем будущем. Однако в экономическом плане довольно трудно будет согласовать на многостороннем уровне интересы стран по формулирова-

нию правил происхождения взаимопоставляемых товаров. Возникающие экономические противоречия могут выступить катализатором выделения на пространстве СНГ группы стран, готовых выполнить проект ТС.

Реализация рассмотренных сценариев будет способствовать формированию общего экономического пространства СНГ в разных страновых форматах, поскольку потребует сохранения свободы трансграничного перемещения граждан, упорядочения трудовых миграций, либерализации взаимного перемещения капиталов.

Примечания

- ¹ См., напр.: Россия – государства СНГ: Взаимодействие в базовых отраслях промышленности / Под общ. ред. В.А. Мельникова. М.: Экономика, 2001; *Шишков Ю.В.* Интеграционные процессы на пороге XXI века (почему не интегрируются страны СНГ). М.: НП III тысячелетие, 2001; *Вашанов В.А.* Россия – СНГ: Экономические отношения. М.: Алво, 2002; *Зиядуллаев Н.С.* СНГ: Дорога в третье тысячелетие. М.: МООСДР «Мобилизация и развитие», 2002; *Вашанов В.А., Бровчук Г.Ю.* Экономическое сотрудничество России и Украины. М.: СОПС, 2004; *Быков А.Н.* Вызовы глобализации и перспективы евразийской интеграции. М.: ИМЭПИ РАН, 2004; *Чеклина Т.А.* Торгово-экономические отношения России со странами СНГ; *Шишков Ю.В.* СНГ: Десятилетие неоправданных надежд. БИКИ от 26 апреля 2005; *Промский Н.И.* Россия – СНГ: к конкурентоспособности через сотрудничество. М.: Спутник, 2008; и др.
- ² Региональное сотрудничество в сфере внешней торговли // Экономический вестник о вопросах переходной экономики «Beyond Transition». 2006. № 12. С. 7.



Ю.Ф. Шамрай

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье рассматриваются подходы к развитию конкурентной платформы российской экономики во внешнеэкономических связях. Определяющими факторами и индикаторами внешнеэкономической платформы национальной экономики автор считает масштабы включения страны в мировые хозяйственные связи, степень ее открытости по отношению к мировому рынку, а также международную специализацию национальной экономики, проявляющуюся в товарной и региональной структуре участия страны в международном разделении труда. По мнению автора, в процессе разворачивания рыночных отношений сформировалась чрезмерная открытость российской экономики, являющаяся результатом преимущественного развития топливно-сырьевого экспорта. Для устранения чрезмерной открытости рекомендуются новые подходы к международной специализации российской экономики, в частности, развития ее технологической специализации.

Ключевые слова: конкурентная платформа экономики, открытость национального хозяйства, экспортная база экономики, конкурентные преимущества, технологическая специализация, инвестиционная привлекательность.

Конкурентная платформа экономики во внешнеэкономических связях определяется, с одной стороны, степенью открытости национальной экономики по отношению к мировому рынку и хозяйству, масштабами включения страны в мировые хозяйственные связи, с другой – международной специализацией производства (МСП), товарной и региональной структурой участия страны в международном разделении труда. Показателями МСП выступают объемы и структура товарного насыщения экспортно-

© Шамрай Ю.Ф., 2010

импортных и международных инвестиционных потоков страны, а показателем масштабов взаимодействия с мировыми хозяйственными связями – объемы экспорта, импорта и внешнеторгового оборота в целом, а также объемы международных инвестиционных обменов страны и удельные веса этих обменов в ВВП страны (экспортные, импортные и внешнеторговые квоты) и в общей сумме инвестиционных вложений в национальную экономику (инвестиционная квота).

Оценка параметров открытости российской экономики

В процессе развёртывания, начиная с 1990-х гг. в России рыночных отношений, сформировалась чрезмерная открытость российской экономики. Доля внешнеторгового оборота в ВВП страны достигла 47–50% (в советскую эпоху она колебалась на уровне 12–15%)¹. Мы квалифицируем такую внешнеторговую квоту как чрезмерную, так как в крупных национальных экономиках подобная квота, как правило, не превышает 15% (в США 10–12%). Квоту 50% и более имеют только малые страны (в Европе внешнеторговая квота достигает 65%), что вполне естественно для них в силу ограниченности внутренних ресурсов, а также малых размеров национальных рынков и потому вынужденной преимущественной ориентации на внешние источники ресурсного снабжения и рынки сбыта.

Для страны с самым большим в мире ресурсным обеспечением, какой является Россия, внешнеторговую квоту, приближающуюся к 50%, нельзя считать обоснованной. Страна в значительной мере живёт за счёт внешней торговли и зависит от конъюнктуры мировых товарных рынков. Экономика теряет способность к самостоятельному воспроизводству.

Мировая практика свидетельствует о том, что крупная национальная экономика обеспечивает хозяйственное развитие, как правило, за счёт доходов от внутренней хозяйственной деятельности. Инструментом мобилизации таких доходов выступают налоги. России следует двигаться в этом направлении, снижать в перспективе экспортную, импортную и в целом внешнеторговую и инвестиционную квоты, обеспечивая воспроизводство за счет внутренних доходов, чтобы не создавать угрозы экономической безопасности страны и обеспечить воспроизводственную самостоятельность экономики.

Опасность чрезмерной открытости российской экономики проявилась в ходе глобального кризиса, разразившегося на стыке

2008–2009 гг. Во внешнеэкономической сфере кризис вызвал негативные для экономической безопасности страны явления:

1. Ощутимое падение доходов от внешней торговли в связи со снижением цен на нефть и другие виды энергоносителей и сырья, с уменьшением активности в сфере внешнеэкономической деятельности, обусловившей сокращение объемов экспорта и импорта.

2. Отток иностранного и российского капитала из страны: чистый отток частного капитала за 2008 г. составил 130 млрд долл.²

3. Сокращение золотовалютных резервов страны. За период 2008 – февраль 2009 г. золотовалютные резервы страны сократились на 94 млрд долл.³ Чрезмерная открытость национальной экономики явилась результатом усиленного наращивания топливно-сырьевого экспорта как источника необходимых для развития экономики и выплат по внешней задолженности валютных ресурсов. Доля таможенных платежей в доходной части госбюджета достигала 40%⁴. Существенную часть поступлений от таможенных платежей составляли экспортные пошлины по направляемым на внешний рынок нефте-газовым потокам. Начиная с 2000 г. экспорт рос на 25–30% в год. При этом более 60% экспорта приходилось на топливно-сырьевую продукцию минерального происхождения⁵.

В развитых странах Запада и Востока доля таможенных платежей в структуре доходов госбюджета значительно ниже: в США таможенные пошлины составляют немногим более 1% общей суммы доходов госбюджета, в Японии – около 2%⁶. Доходная часть бюджета формируется в этих странах на базе поступлений от внутреннего хозяйственного оборота.

Преодоление чрезмерной открытости национальной экономики требует замены сырьевой модели российского экспорта на инновационную модель. Однако такая замена не может быть осуществлена однократно, в течение короткого времени и не должна пониматься как полный отказ от топливно-сырьевого экспорта и даже его сокращения, поскольку такой отказ будет вести к неиспользованию конкурентных преимуществ российской экономики. Оно было бы экономически не обоснованным, а отказ от экспортно-импортных и внутренних доходов по этим отраслям по меньшей мере неразумным в силу напряжённой ситуации в доходной части бюджета. По данным Всемирного банка, к концу 2008 г. совокупный внешний долг государственного, корпоративного и банковского секторов российской экономики превысил 540 млрд долл. США⁷.

Стратегическое направление развития внешнеэкономических связей России – дальнейшая интеграция России в мировое экономическое сообщество в целях максимального использования внешних экономических связей для долгосрочной структурной пере-

стройки российской экономики предполагает дальнейший рост объемов экспорта и импорта. При таком положении уменьшение открытости национальной экономики и параметров её внешнеэкономических квот возможно при наращивании ВВП страны опережающими темпами по сравнению с темпами роста экспорта и импорта.

Экономический рост страны позволит привести в соответствие её открытость с экономическим потенциалом национального хозяйства, обеспечить участие России в международном разделении труда, адекватное ее экономическим возможностям и политической значимости. В настоящее время доля России в мировом экспорте оценивается примерно 2%, а в мировом импорте – 1%⁸. Такое положение отражает ограниченную вовлеченность страны в мировой товарный обмен, обусловленную узостью экспортной производственной базы и слабым развитием сектора малого и среднего предпринимательства. Этими же причинами объясняется низкая доля продукции обрабатывающих отраслей в структуре российского экспорта, а также тот факт, что Россия слабо использует сравнительные преимущества ряда подотраслей промышленности, связанных с высокими технологиями. Анализ мировой практики показывает, что продукция обрабатывающих отраслей (в первую очередь машиностроения) занимает ведущее место в экспорте не только индустриально развитых государств, но и многих государств с развивающимися рынками. Удельный вес продукции машиностроения в мировом экспорте составляет 40%, в экспорте США – 48, Германии – 50, Японии – 70%. В России экспортные поставки машин и оборудования на мировой рынок занимают порядка 10% в структуре экспорта. Ежегодный объем экспорта машин и оборудования из России в 6,5 раза ниже аналогичного показателя Южной Кореи, в 5,5 – Малайзии, в 2,5 раза – Таиланда⁹.

Оптимизация открытости российской экономики связана, таким образом, с ее экономическим ростом и характером включения в международное разделение труда.

Новые подходы к международной производственной специализации России

На базе международной производственной специализации национальной экономики формируется товарная структура экспортно-импортных и инвестиционных потоков между национальной и мировой экономиками. Возможны разные варианты соотношения и взаимодействия между структурой национального производства

и структурой экспорта и импорта и инвестиционного обмена с мировой экономикой.

Первый вариант: наличие полного соответствия между структурой экспорта и импорта и её изменениями и изменениями отраслевой структуры экономики.

Второй вариант: отсутствие соответствия в объемах и структуре изменений национальной экономики, с одной стороны, и объемах и структуре внешнеэкономических потоков страны – с другой.

Возможны промежуточные вариации в соотношении объемов и направлений изменения национального производства и внешнеэкономических связей. По первому варианту преимущественное влияние на развитие национальной экономики оказывает мировой рынок и изменения его конъюнктуры. Закономерности развития мировой экономики начинают определять развитие национальной экономики. По второму варианту определяющее значение принадлежит внутреннему рынку, внутреннему спросу и тенденциям их изменения. Оценка этих вариантов, с точки зрения конкурентоспособности национальной экономики, выявляет следующую закономерность: чем выше соответствие между структурой и тенденциями развития внешнеэкономических связей страны и структурой и тенденциями развития мировых хозяйственных связей, тем выше конкурентоспособность национальной экономики; наоборот, разрыв в этих индикаторах ведет к ослаблению конкурентных позиций в мировом хозяйстве, так как несовпадение изменений означает отклонение от магистральных направлений мирового спроса и технического прогресса, ведет к отставанию от общих для мирового хозяйства тенденций, диктуемых изменениями объективных условий его развития.

Для России характерно несоответствие насыщения её экспортных и импортных товарных и инвестиционных потоков с насыщением товарной и инвестиционной структуры мирового хозяйственного обмена. В экспорте России доля топливно-сырьевой группы устойчиво сохраняется на уровне 70% и более, в то время как в мировом экспорте удельный вес топливно-сырьевой группы непрерывно снижается (до 25%). Наряду с этим для мирового товарооборота доминирующей тенденцией является повышение доли готовых изделий, а в российском экспорте доля готовых изделий не только не повышается, а снижается – с 10% в начале 90-х гг. до 5% на текущем этапе.

Выявленные тенденции свидетельствуют о том, что действие рыночных механизмов и либерализация внешнеэкономической деятельности, проведенная в России в процессе перехода, начиная с 1990-х гг. на рыночные условия хозяйствования не улучшили

структуру ее внешнеэкономических связей. Основная причина в том, что за годы реформ не произошло сколько-нибудь значительных сдвигов в механизме сравнительных преимуществ России и в его параметрах, определяющих основные направления включения национального хозяйства в международное разделение труда. Носителями конкурентных преимуществ России по-прежнему продолжают оставаться топливно-сырьевые отрасли.

Об этом свидетельствуют показатели макроэкономической валютной эффективности наиболее важных видов продукции российского экспорта, рассчитанные на базе среднегодовых данных а народнохозяйственных затратах и внешнеторговых ценах за 2000 г.¹⁰.

Продукция	Валютная эффективность ¹¹
Газ природный	100
Нефть	702
Круглый лес	993
Руда железная	1036
Мазут топочный	1737
Мотоциклы	1759
Аммиак безводный	1847
Топливо дизельное	1956
Фанера клееная	2189
Автомобили легковые	2269
Медь рафинированная	2320
Бумага газетная	2424
Бензин	2471
Тракторы	4352

Из таблицы видно, что наименьшие издержки получения единицы иностранной валюты (доллара США) страна несет при экспорте газа. При экспорте, например, клееной фанеры, чтобы заработать единицу валюты, приходится нести издержки в 21 раз больше, чем при экспорте газа, а при экспорте тракторов издержки получения единицы валюты более чем в 40 раз превосходят аналогичные затраты при экспорте газа.

Если проанализировать соотношения показателей макроэкономической эффективности экспорта разных видов продукции, то можно заметить, что наибольшими сравнительными преимуществами Россия, как правило, обладает в производстве товаров топливно-сырьевого сектора экономики: газ природный, нефть сырая, лес круглый. По мере перехода к продукции более высокой степени переработки сравнительные преимущества уменьшаются:

валютная эффективность бензина в 2,5 раза ниже валютной эффективности экспорта сырой нефти, а валютная эффективность фанеры и бумаги примерно вдвое ниже соответствующего показателя по круглому лесу. Более того, данная закономерность отмечалась и при расчете показателей сравнительной эффективности экспорта в начале рыночных реформ в 1991–1992 гг.

Приведенные показатели макроэкономической валютной эффективности российского экспорта свидетельствуют о необходимости осторожного, взвешенного подхода к соотношению сырьевой и несырьевой составляющей МСП России. Если страна не может обеспечить конкурентные преимущества по большей части продукции обрабатывающей промышленности в среднерыночной перспективе (на мировом рынке, как отмечалось выше, конкурентоспособно не более 10% продукции обрабатывающих отраслей российской промышленности), то неподготовленное свертывание сырьевой ориентации может привести к серьезным потерям валютных средств, необходимых для приобретения новых технологий, высокотехнологичной продукции, используемых для структурной перестройки российской национальной экономики. Нет сомнений, что следование общемировой тенденции повышения удельного веса готовых изделий в экспорте страны является объективной экономической необходимостью. Однако при реализации этой тенденции необходимо учитывать особенности российской национальной экономики и ориентироваться на многовекторную международную специализацию национального производства, включающую сырьевую и технологическую составляющие.

Многовекторная специализация позволяет задействовать разные комбинации конкурентообразующих факторов и учесть преимущества российского хозяйства при создании современной экспортной базы.

При формировании экспортной базы, ориентирующейся на многовекторную специализацию российского экспорта (вывоз сырья и готовой продукции), необходимо отдать предпочтение процессным и технологическим приоритетам, т. е. нацеливаться на поддержку новых технологий, переходить от товарной конкуренции, в которой Россия обречена на перманентное отставание от мира по качеству, к технологической конкуренции, которую определяет не качество товаров, а интеллектуальный потенциал нации. Несмотря на существенное отставание от развитых стран по уровню и масштабам технологического развития (на долю 7 высокоразвитых стран приходится 80–90% производимой в мире наукоёмкой продукции и почти весь её экспорт, а на долю России около 0,3–1% высокотехнологичного мирового экспорта)¹², Россия по ряду оценок

располагает конкурентоспособным потенциалом по 12 макротехнологиям из котироваемых в мире 50 макротехнологий, т. е. конкурентоспособна по 25% мирового технологического потенциала, что не так уж мало и позволяет России занять соответствующую нишу на мировом рынке. Следует отметить, что владение одной макротехнологией мировой уровня приносит ее обладателю десятки миллиардов долларов. Так, Сингапур обладает единственной технологией, которая ежегодно приносит доход 73 млрд долл.

Степень технологической способности страны определяется прежде всего масштабом собственных разработок. Конкурентоспособным потенциалом в этом отношении Россия обладает сегодня в таких стратегических отраслях, как нанотехнологии, энергетика, космос и информационные технологии. Существующий технологический потенциал обеспечивает также применение технологий глубокой переработки сырья – газа, леса, металлов и других видов полезных ископаемых. На сегодняшний день, Россия опережает по уровню значимости разработок в nanoиндустрии многие страны, уступая Японии и США. По оценкам специалистов США, в российском ОПК в настоящее время существует более 3000 современных технологий суперкласса. Предпочтительность ориентации на поддержку технологической специализации обусловлена не только большей перспективностью для России обеспечения конкурентоспособности технологического обмена, но и меньшей рискованностью такой специализации, поскольку любая технология имеет более широкий спектр применения, чем конкретный товар. Если нацелиться на конкретный продукт, то можно промахнуться, как американцы в начале 90-х гг., которые провалили программу поддержки производства жидкокристаллических мониторов (она ушла в страны ЮВА), а японцы ранее – по развитию программы своего авиапрома. При разработке программ технологической специализации и определении размера инвестиций для них целесообразно в целях повышения адаптивности экономически поддерживать широкий спектр исследований и работ в новых технологических направлениях, чтобы при необходимости сосредоточиться на том направлении, которое выходит на авансцену и отказаться от других опций.

Создание современной экспортной базы

Технологический сектор экономики должен стать основой современной экспортной базы, а технологические отрасли должны быть включены в число приоритетных.

Существует два подхода к определению приоритетных отраслей. Первый можно назвать точечным. Он основан на теории полюсов роста и состоит в определении и поддержке ключевых, или пропульсивных, отраслей. Второй подход состоит в политике диверсификации национального хозяйства, расширении и усложнении производственной структуры национальной экономики. Он нацеливается не на отдельные точки роста, а на изменение производственно-пространственной структуры страны.

К пропульсивным относятся отрасли, связанные с развитием национального хозяйственного комплекса, т. е. имеющие существенные прямые и обратные связи с другими отраслями и за счет этого оказывающие мощное мультиплицирующее действие на развитие региона. Для России представляется целесообразным первый вариант, поскольку обеспечение фронтальной конкурентоспособности по спектру обрабатывающих отраслей не под силу в финансовом и интеллектуальном отношении.

Развитие современной экспортной базы пойдет по инновационному пути. Это будет содействовать технологической специализации российского экспорта. Задача перевода национальной экономики на инновационно-технологическую модель развития стоит давно, однако прогресса в этом направлении не наблюдается. Торможение инновационного развития связано в первую очередь с двумя обстоятельствами: недооценкой роли труда и его интеллектуальной составляющей, и отсутствием спроса на инновации со стороны реальной экономики. (Разработку и освоение инноваций ведут сегодня не более 10% промышленных предприятий России. Для сравнения: в развитых странах нормой считается 60–80%¹³.)

Для устранения недооценки труда (первый фактор) необходимо повысить зарплату в стране в 4–5 раз. На такие параметры ориентирует Концепция социально-экономического развития России до 2020 г. Предполагается к 2020 г. повысить среднемесячную зарплату в экономике до 2000 долл. вместо сегодняшних 400 долл. Уже сегодня уровень государственного финансирования расходов на воспроизводство человеческого потенциала и социально-экономического развития в развитых странах такой, какой Россия только планирует к 2020 году, т. е. налицо явное отставание. При высокой зарплате предпринимателям станет выгодно минимизировать дорогой живой труд, осуществлять инновацию производственного процесса.

Для преодоления тормозящего влияния отсутствия спроса на инновации (второй фактор) и обеспечения запуска этого механизма необходимо:

1. Ускорить перевод всех отраслей обрабатывающей промышленности на мировые стандарты ИСО-9000 и ИСО-14 000. Сейчас этим стандартам соответствует, по оценкам экспертов, только 4000 видов российской продукции. Целесообразно не только стимулировать выпуск соответствующей мировым стандартам продукции, но ввести штрафы за медленный переход на новые стандарты.

2. Обеспечить широкое использование на российских предприятиях режима ускоренной амортизации, что будет содействовать развитию производственного спроса, обновлению производственного парка и побуждать предпринимателей к активной инновационной деятельности.

3. Устранить препятствия инновационному процессу со стороны налогового регулирования. Это относится в первую очередь к НДС. От него страдают прежде всего сложные производства, стоящие в конце кооперационной цепочки. Мерами по стимулированию инновационного процесса должна стать отмена НДС, а также предоставление права предприятиям списывать на издержки производства все расходы на НИОКР, обучение кадров и освоение новой техники.

Перечисленные меры помогут «заработать» механизму спроса на инновации, идущему из глубин производства, что будет содействовать выполнению плана по инновационному процессу, содержащемуся в Концепции до 2020 г.

Доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна вырасти до 40–50% (2005 г. – 9,3%), доля инновационной продукции в выпуске промышленной продукции – до 35% (2005 г. – 2,5%), т. е. более чем в 10 раз. Доля высокотехнологичного сектора и экономики знаний в ВВП должна составлять не менее 17–20% (2006 г. – 10,5%).

Внедрение новых оргформ технологической деятельности

Реализация отмеченных концепционных ориентиров требует преобразований в организационных формах технологической деятельности.

Потенциал для создания (производства) новых технологий у России имеется. Необходимо вывести на мировой уровень методы освоения и внедрения технологий, создать системы их продвижения на мировой рынок. Без принципиального изменения (с участием государства) оргформ производства технологий – создание одного-двух десятков крупных государственных или государственно-частных технологических инновационных мегакомпаний

(по числу конкурентоспособных российских технологий) вместо нескольких тысяч разрозненных российских предприятий, имеющих устаревшую технологическую базу – эту задачу решить невозможно. В развитых странах производство и освоение новых технологий опирается на жизнеспособное ядро крупных корпораций, обладающих ресурсами для освоения и создания новых наукоёмких технологий, укрепления стратегических связей с партнёрами, поставщиками и покупателями. На базе таких компаний функционирует продуктивный и конкурентоспособный сектор высоких технологий. Такое ядро должно быть создано и в российской экономике. Создание государственных национальных стратегических технологических мегакомпаний должно подвести организационную базу под технологический сектор экономики России. Масштабная технологическая специализация не под силу разрозненным предприятиям. Одних рыночных механизмов недостаточно: мировой технологический рынок уже поделен. Его участники, как правило, не уступают свое место без борьбы. Бороться с ними смогут только идентичные или аналогичные по масштабу капитала корпорации, опирающиеся на господдержку.

Новые оргформы технологической специализации национальной экономики требуются при разработке и создании новых технологий. Дело в том, что такие традиционные, ставшие классическими инновационные структуры, как технопарки, науко- и технограды и даже инновационные кластеры, устарели и требуют модернизации, учитывающей глобализационные тенденции мировой экономики. Эти структуры представляют по сути научно-производственные зоны, жестко привязанные к ограниченной территории. Глобализация размывает территориально-пространственные границы и создает условия для гибких масштабных форм инновационной деятельности, подкрепляемых интернационализацией затрат на научные исследования и возможности электронной коммерции, обмена знаниями и идеями. Интернет-коммерция намного масштабнее по своим возможностям, чем любой кластер или технопарк. Становится возможным формирование единого мирового информационного и технологического пространства. На смену кластерам и технопаркам идет научный системный интегратор, позволяющий использовать возможности глобального (а не территориального) разделения труда и комбинировать удаленные друг от друга на тысячи километров научные и инновационные структуры.

Конечно, Россия вряд ли сможет немедленно перейти от технопарков к научному интегратору. Целесообразно рассмотреть возможности промежуточного этапа «технохаб». Основная его задача – концентрировать интеллект, используя виртуальные сети

и пространства. В разных странах создаются современные научные центры с универсальными лабораториями, испытательными стендами, опытным производством и т. д. с целью создания сети «точек роста» интеллектуального потенциала. В условиях России такая структура может стать системой «мостов и мостиков» между наукой и бизнесом, обеспечивающей трансфер знаний и изобретений в технологии, а технологий – в коммерческие продукты и бизнес, а также создающей необходимую концентрацию в международном масштабе венчурного капитала для начала инновационного бизнеса. Задача технохаба – обеспечить недостающее звено в инновационном процессе и наладить интеллектуальную конкуренцию при развитии и освоении новых технологий.

Обеспечение необходимых капиталовложений

Для развития технологической специализации нужны капиталовложения, что обусловлено значительным отставанием России по стартовому показателю – технологической готовности национального хозяйства, его способности не просто производить, а осваивать и коммерциализировать на мировом рынке новые технологии. Полученная по методике Всемирного экономического форума (г. Давос, Швейцария) оценка технологической готовности (по 67 показателям) к переходу страны на модель развития экономики, основанной на знаниях, показывает следующее. Индекс сетевой готовности по России составляет 3,54, что существенно ниже показателей США (5,54) и Швеции (5,66). Главные наши «негативы» связаны с неготовностью институционального режима и информационной инфраструктуры¹⁴. Устранение отмеченных «негативов» необходимо для сдвига в направлении выравнивания технологической готовности и уровня инновационного развития относительно высокоразвитых стран.

Прогноз технологического развития России, сделанный институтами Отделения общественных наук РАН, показал, что в 1998–2005 гг. инновационный уровень российской экономики, измеренный по так называемому коэффициенту L, составил 0,35. Величина 0,7 отражает близость к средним мировым параметрам.

Остроту проблемы можно уменьшить, ориентируясь не только на собственные источники инвестиций, но на их привлечение из-за рубежа. В мировой экономике, согласно докладу ЮНКТАД по движению мировых инвестиций (World Investment Report 2008), на сегодняшний день четко проявилась тенденция к интернационализации затрат на НИОКР (участие корпораций нескольких стран

в разработке технологических проектов). Эту тенденцию целесообразно использовать в российской практике, обеспечивая привлечение иностранного капитала в экономику страны. Нужно уходить от конкуренции по издержкам (что не подходит для России в связи с отставанием в 4–5 раз от развитых стран по уровню производительности труда и свойственно странам, которые конкурируют на базе затрат при наличии незагруженных производственных мощностей) и переходить к конкуренции по инвестиционной привлекательности, что характерно для стран, нуждающихся, подобно России, в серьёзной модернизации экономики. Освобождаясь от несоответствующих действительности идеологических искажений, необходимо признать: многое, что создано в развивающихся странах (прежде всего НИС), создано при участии транснационального капитала.

Повышение инвестиционной привлекательности российской экономики требует:

1) существенных изменений общих условий хозяйствования и инвестирования в России, в частности преобразования в соответствии с мировыми стандартами банковской системы. Для этого необходимо увеличить совокупный капитал российской банковской системы и капитал отдельных банков на базе расширения государственного участия в этом капитале и создания стратегических государственных отраслевых банков по типу существовавших в социалистическую эпоху Стройбанка и других государственных банков. Требуется также укрупнить капитал коммерческих банков путём их слияния и освобождения от налогообложения части прибыли, направляемой на увеличение собственного капитала банковского сектора. Для укрепления регулирования и повышения организованности экономики целесообразно изучить вопрос о национализации (частичной или полной) банковской системы;

2) серьёзных изменений в нормах допуска, формах и условиях функционирования иностранных банков в России. Допуск иностранных банков необходимо сочетать с сохранением преобладания национального банковского сектора, а также предусматривать согласование равных условий для открытия филиалов иностранных банков в России и филиалов российских банков за рубежом;

3) обеспечения прозрачности функционирования банковской и хозяйственной систем за счёт ускорения перехода на принятую в международной практике систему учёта и статистики, а также увеличения доступности и качества информации в финансовой сфере (кредитные бюро, оперативная информация и статистика по кредиторам, эмитентам и т. д.);

4) введения более благоприятных (по сравнению с мировой практикой) условий репатриации полученной на территории России прибыли в отраслях, связанных с производством высокотехнологичной продукции и в технологическом секторе экономики;

5) обеспечения стабильной курсовой политики. Рубль не стоит оставлять на откуп свободным рыночным силам. Политика по укреплению курса рубля в современных условиях малоперспективна, так как основные внешние факторы (мировые цены на нефть, поведение доллара), влияющие на курсообразование, находятся вне российского влияния. С другой стороны, ослабление рубля, его ползучая девальвация идёт в ущерб производству, ориентированному на внутренний рынок, снижает инвестиционную привлекательность России и эффективность инвестиционного взаимодействия с иностранными инвесторами. Поэтому обоснованным представляется подход, направленный на сглаживание колебаний обменного курса и его поддержания на уровне паритета покупательной способности, не допуская существенных отклонений вверх или вниз от этого уровня.

Привлечение иностранного капитала для развития инновационной составляющей экономики требует изменения отраслевой направленности соответствующих капиталовложений. В настоящее время ТЭК существенно оттягивает на себя инвестиции в ущерб инновационных секторов. В 2006 г. 55,7% российских капиталовложений было направлено в добывающую промышленность и металлургию и всего 7,3% – в машиностроение. Накопленные иностранные инвестиции к 2007 г. в ТЭК и металлургии составили 58,4% и менее 4,3% в машиностроении. Переориентация иностранных инвестиций на обрабатывающий сектор должна обеспечить повышение инновационной активности этого сектора и национальной экономики в целом.

Для России такой подход актуален. По данным международного рейтинга инновационной активности 39 стран за 2007 г. (European Innovation Scoreboard), лидером в области инноваций признана Швеция (в производстве инноваций). В пятёрку лидеров входят также Финляндия, Дания, Германия и Великобритания. Россия заняла 27 место (между Мальгой и Венгрией), уступая странам-лидерам по инновационной активности в 1,5–2 раза. Россия имеет крайне неравномерное межотраслевое распределение инновационной активности: наибольший удельный вес предприятий, внедряющих инновации, приходится на нефтегазодобывающую промышленность (30%), наименьший – на текстильную промышленность (3,9%).

При решении проблемы привлечения иностранного капитала требуется выработать ориентиры по пропорциям капитала в национальную экономику и вывоза из неё. Соотношение притока и оттока капитала – важнейший рычаг взаимодействия с мировым хозяйством, встраивания в его структуру. В мировой практике сложились устойчивые пропорции этого соотношения по отдельным странам, формирующиеся в зависимости от таких факторов, как обеспеченность собственными природными ресурсами, величина внутреннего рынка. В развитых странах это соотношение постоянно. В среднем вырисовывается пропорция 1,5–2, т. е. вывозится капитала примерно в 2 раза больше, чем ввозится. Исключение представляет Япония, где вывозится примерно в 16 раз больше, чем ввозится¹⁵. Объясняется это недостатком природных ресурсов и дороговизной труда. Развитые страны пытаются создать «вторую экономику» и использовать её либо в качестве устойчивого снабжения своей национальной экономики сырьём и топливом, либо организации на базе дешёвой зарубежной рабочей силы конкурентоспособного производства готовых изделий. Для России, учитывая её высокую обеспеченность природными ресурсами и дешевизну российского труда, соотношение должно быть по меньшей мере обратным. Ввоз капитала должен быть в 2 раза больше вывоза. Поддержание такой пропорции должны регулировать внешнеэкономические связи.

Привлечение иностранных инвестиций для развития технологической специализации возможно на базе собственных технологических решений. Активная интеграция российских компаний в международный бизнес, производство и внедрение современных технологий на базе совместной деятельности с зарубежными партнёрами через включение в международные кооперационные сети, а также формирование стратегических альянсов с зарубежными фирмами затруднено. Область высоких технологий относится западными фирмами к наиболее охраняемым сферам деятельности. Доступ к передовым и перспективным технологиям осложнён.

Принимая во внимание отмеченные обстоятельства, к мобилизации необходимых внешних финансовых ресурсов необходимо подключить возвращение в национальную экономику российского капитала, который был вывезен из страны и осел в оффшорах, на счетах иностранных банков и других финансово-кредитных организаций. Одним из действенных стимулов такого возвращения может быть налоговая амнистия (под 0 %) возвращающегося капитала.

Чтобы ослабить давление на стабилизационный фонд и золотовалютные резервы страны оттока финансовых ресурсов, направляемых на нейтрализацию последствий глобального кризиса

(предоставление дополнительной ликвидности банкам и корпорациям) и предотвратить истощение указанных источников финансирования оздоровления экономики, целесообразно использовать ещё один источник – ввести налог на имущество (состояние и доходы) физических лиц, по стоимости превышающее 1 млн руб. (налог на миллионеров или миллиардеров), или размещать среди этих лиц принудительные займы с учётом их многомиллионных состояний, накопленных в результате либо антинациональной приватизации, либо спекуляций на финансовых рынках, которые привели к глобальному кризису. Эффективным рычагом в этом отношении может быть замена линейной схемы налогообложения на налогообложение по прогрессивной шкале.

Развитие конкуренции и предпринимательства

Для эффективного функционирования экспортного сектора сегодня не хватает конкуренции и предпринимательства. Около 20% крупных предприятий в обрабатывающей промышленности России не чувствует особого конкурентного давления, а ещё 29% не чувствует конкурентного давления со стороны иностранных предприятий. Отсутствие внутренней конкуренции обусловлено тем, что в России сложилась олигархическая структура и среда экономики, для которой характерны так называемое «крышевание» и сговивание хозяйственной инициативы. Без конкуренции на внутреннем рынке невозможно обеспечить конкурентоспособность на внешних рынках – таков закон взаимодействия национальной экономики с мировой. В западных экономиках соотношение между уровнями внутренней и внешней конкуренции обратное, чем в России: конкуренция на внутреннем рынке острее, чем на внешних рынках. В целях эффективного выступления на внешних рынках России необходимо добиться такого же стандарта. Определяющая роль в этом отношении принадлежит совершенствованию антимонопольного законодательства и изменению экономического базиса (хозяйственной структуры) экономики.

Примечания

- 1 Расчеты автора по данным статистического сборника «Россия в цифрах. 2008» // Росстат. М., 2008. С. 169, 504.
- 2 См.: Оценка платежного баланса Российской Федерации за I квартал 2009 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации

Ю.Ф. Шамрай

- Федерации. [М., 2008]. URL: www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=balof (дата обращения: 13.02.2009).
- 3 См.: Доклад об экономике России. № 18. Март 2009 г. [Электронный ресурс] // Сайт Группы Всемирного банка. [2009]. URL: www.worldbank.org.ru (дата обращения: 18.02.2009).
 - 4 Там же.
 - 5 Федеральная налоговая служба России. [М., 2009]. URL: www.nalog.ru (дата обращения: 13.02.2009).
 - 6 Федеральная таможенная служба [М., 2009]. URL: www.customs.ru/ru/stats/stats/porup.php?id286=504 (дата обращения: 30.01.2009).
 - 7 Закон о федеральном бюджете США на 2008–2009 гг. [2007]. URL: www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2008/summarytables (дата обращения: 14.01.2009); Financial Statistics of Japan. URL: www.mof.go.jp (дата обращения: 13.02.2009).
 - 8 Оценки автора по данным статистического сборника «Россия в цифрах. 2008» (С. 479–483, 504).
 - 9 *Ситарян С., Смирнов А.* Внешняя торговля и предпринимательство России на рубеже XXI века. М., 2007. С. 26.
 - 10 *Сажина М., Чибриков Г.* Экономическая теория: Учебник для вузов. М.: НИЦРМА-ИНРФА М, 2003.
 - 11 Издержки получения единицы иностранной валюты при экспорте данного товара.
 - 12 См.: *Пискунов Д.* Влияние инновационной политики на международную конкурентоспособность государств [Электронный ресурс] // Сайт Стратег.Ру. Сетевое издание о стратегии. [М., 2003]. URL: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1175> (дата обращения: 13.01.2009).
 - 13 Международная конкурентоспособность России / Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. М.: ТЕИС, 2004. С. 123.
 - 14 Рейтинг стран по индексу сетевой готовности [Электронный ресурс] // Сайт WEF (World Economic Forum). [2008]. URL: www.weforum.org/pdf/gitr/ranking82007.xls (дата обращения: 30.01.2009).
 - 15 *Мовсесян А.Г., Огивцев С.Б.* Международные валютно-кредитные отношения. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 145.

РАЗМЫШЛЕНИЯ ЭКОНОМИСТА ПО МОТИВАМ «ГЛЭМ-КАПИТАЛИЗМА»

Статья написана по мотивам книги Дмитрия Иванова «Глэм-капитализм», представляющей концепцию современного общества как общества глэм-капитализма, где гламур задает универсальную и фундаментальную логику деятельности. Автор статьи дискутирует на тему, являются ли гламурные тенденции универсальными, а глэм-капитализм – новой версией капитализма, представляют ли они новое явление и могут ли объяснить такие экономические процессы, как социальное расслоение. Взгляд экономиста отличается от взгляда социолога.

Ключевые слова: глэм-капитализм, гламур, глэмер, потребление, социальное расслоение, финансовый «пузырь».

Книгу питерского социолога Дмитрия Иванова «Глэм-капитализм»¹ отличает западный профессионализм и живой язык, приближающий произведение к литературному эссе.

Во введении автор посвящает нас в «общую теорию гламура», который «не просто эстетическая форма или культурная логика», но и «сама рациональность сегодняшнего капитализма», так что «устаи блондинок, покрытыми блеском для губ, глаголет истина» (с. 9).

Суть теории коротко сводится к следующему. Глэм-капитализм возник в результате виртуализации общества. «Создание брендов переводит конкуренцию на рынке в виртуальную реальность, где изображаемые производителем и воображаемые потребителем “особые свойства” товара поднимают его цену, а значит, являются нематериальными, но дающими весьма ощутимый эффект» (с. 9, 10). «В новой экономике можно производить товары, не производя вещей, но создавая образы...» (с. 22). «В этой экономике быстрее традиционных отраслей растут и оформляются в бизнес

и профессию фантазийные и игровые производства образов: маркетинг и реклама, индустрия красоты (модная одежда, аксессуары, косметика, фитнес, пластическая хирургия и т. д.), индустрия развлечений (шоу-бизнес, спорт, массмедиа, видеоигры, туризм, ночные клубы и пр.)» (с. 12).

«Гламур – это жизнь в мире “большой пятерки” (роскоши, экзотики, эротики, розового, блондинистого)» и “горячей десятки” (номинаций, топ-листов, хит-парадов и т. п.)» (с. 13). Роскошь – это «земля гламура», смысл ее – в потреблении предметов, выходящем за рамки функциональности; экзотика – это «вода гламура», это «быт за пределами обыденности»; эротика – это «огонь гламура», нагнетание нечеловеческой сексуальности; розовое – «воздух гламура», радикальное цветовое решение проблем, представленное и блеском для губ, и идеологией «цветной» революции; блондинистое – «пятая сущность гламура», это не просто цвет волос, а управляемая внешность, управляющая сознанием (наращенные ногти, фотомодель) (с. 14, 15). Когда все 5 элементов гламура соединяются в одном месте, возникает «полный гламур», например «летающая в салоне первого класса на далекий остров фотомодель в розовой мини-юбке» (с. 15). «Гламур является жизненным миром бизнесменов, менеджеров, политиков, ученых, продвигающих свои продукты и проекты» (с. 18).

По мнению автора, гламур «задает *фундаментальную и универсальную* (курсив мой. – Е. Ч.) логику деятельности, воспроизводящей и развивающей *новую версию капитализма* – глэм-капитализм» (с. 9). Соглашаясь с автором в том, что гламур все больше проникает в нашу жизнь, я, пожалуй, не взялась бы утверждать, что ему мы обязаны новой версией капитализма. Сколько было попыток заявить о новой версии или даже принципиальной смене парадигмы только во второй половине XX в.! Это и теория стадий экономического роста Уолта Ростоу, последней в которой является «эра массового потребления», теория нового постиндустриального общества и «богатого общества» (affluent society) Джона Кеннета Гелбрейта, «шока будущего» Элвина Тоффлера, «информационного общества» Даниэла Белла, «конца истории» Фрэнсиса Фукуямы, «виртуальной экономики»², «плоского мира» Томаса Фридмана, «праздного потребления» Торстейна Веблена.

Что касается теорий потребления, что ближе к теме глэм-капитализма, то могу выделить книгу консультантов из BCG Майкла Силверстейна (Michael Silverstain) и Нейла Фиша (Neil Fische) 2003 г. «Trading Up: the New American Luxury», авторы которой отмечают несколько другой сдвиг, нежели Дмитрий Иванов. Потребители среднего класса все больше покупают товары и услуги

класса «роскошь» (luxury): скажем, ходят в рестораны fast casual вместо Burger King, не согласятся пожертвовать отдыхом в пятизвездочном отеле, но в то же время экономят на чем могут, если это не снижает качество потребляемого товара, стараются покупать продукты в «негламурном» гипермаркете, где те же самые бренды дешевле³. А Томас Стэнли (Thomas Stanley) и Уильям Данко (William Danko) в своем бестселлере «Millionaire Next Door» и вообще уверяют, что американские миллионеры прижимисты, как Плюшкины, не потратят лишнего цента ни на одежду, ни на выпивку, а все сэкономленное инвестируют. Кстати, эта книга, вышедшая в 1996 г., завладела умами. Считается, что ее влияние было так сильно и она способствовала изменению потребительских привычек американцев до такой степени, что подогрела бум на фондовом рынке конца 1990-х. Словом, тенденции в потреблении можно выделить разные, и гламур будет одним из срезов, наряду с которым существуют и другие. В чем же состоит универсальный сдвиг, пока, на мой взгляд, неясно.

Можно вступить в дискуссию с авторами и на тему того, насколько свеж описываемый ими тренд. Ведь первым о тенденции «праздного потребления» заявил еще Торстейн Веблен в «Теории праздного класса», увидевшей свет в 1899 г. В ней Веблен говорит об эффекте, впоследствии названном его именем, суть которого состоит в том, что в случае товаров определенного класса (а именно класса роскоши) чем дороже товар, тем он лучше раскупается. Как в известном анекдоте про нового русского: «Смотри, какой костюм я купил за 1000 долл.! – А я купил такой же за 2000!»

Потребительская ценность роскоши связана не с непосредственным физическим потреблением (например, меховая шуба защищает от холода), а с возможностью продемонстрировать социальный статус и показать принадлежность к определенному кругу. Социальный статус открывает двери и ведет к выгодным сделкам. Инвестиции в демонстрацию статуса вполне рентабельны. Такое поведение является рациональным, и в этом смысле не расточительным. Дмитрий Иванов, разумеется, ссылается на Веблена, не упомянуть «столпа» направления в книге о гламурном потреблении было бы нельзя. Однако он подчеркивает, что современные глэмеры отличаются от «праздного класса» Веблена тем, что не строят потребление как социальную коммуникацию, а коммуникации превращают в процесс потребления, т. е. не только приобретают машину «кабриолет», но и посещают встречи клуба «Кабриолет» и т. п. (с. 90–91). Таким ли уж кардинальным является это отличие? Ведь посещение клуба «Кабриолет» позволяет наладить кое-какие связи, которые потом можно будет «обналичить», как

говорят на сленге. С точки зрения социолога, это явление новое, а с точки зрения экономиста – никак нет.

В 1950–1960 гг. жесткими критиками чрезмерного потребления выступили Вэйнс Паккард (Vance Packard) (книга «The Waste Markets», 1960 г.), Джон Кеннет Гелбрейт («The Affluent Society», 1958 г.) и даже европейский историк Арнольд Тойнби («America and the World Revolution», 1962 г.), который заявил, что консьюмеризм в США дошел до того, что подрывает основные принципы общества, заложенные еще американской революцией. Немецкий психоаналитик Эрих Фромм, предметом исследования которого было не общество в целом, а отдельный индивид, в книге «Революция надежды», 1968 г. вывел на арену Homo Consumens, целью которого является иметь все больше и больше и который нуждается во все больших и больших стимулах. Homo Consumens – этакий потребитель-наркоман.

Непонятно, насколько ключевой является фигура глэмера – глэм-капиталиста и глэм-профессионала в современной жизни. Как отмечает Иванов, наиболее близкой к ней является концепция «бобос» – богемной буржуазии. Если традиционно буржуазия была выше богемы, то теперь высокий статус приобретают «бобос», т. е. те, кого отличает «эстетизм и артистизм в сочетании с тягой к бизнесу и собственности» (с. 93). Напомню, что до этого были яппи, а еще раньше – хиппи. И те и другие канули в Лету. Пока еще сохраняется мода на «ведущих бизнес в стиле фанк», но уйдет и она⁴.

Сознание экономиста, читающего социолога, требует напряжения, когда гламуризацией объясняется тренд усиления расслоения, имеющий место в настоящее время в США. Дмитрий Иванов показывает, что график зависимости между уровнем доходов и долей населения, имевшего ранее одну моду⁵, теперь расслаивается на две траектории. Иными словами, раньше был средний класс, а теперь много бедных и гораздо больше богатых, а средний класс вымывается. Причины увеличения количества богатых, на взгляд Иванова, таковы: стремительный рост зарплат топ-менеджеров, рост гонораров «звезд» шоу-бизнеса и спорта, быстрое превращение работающих в сфере высоких технологий и индустрии моды «золотых воротничков» в сверхновых капиталистов (с. 99). «Та часть предпринимателей и профессионалов, которые капитализируют гламур и развивают глэм-технологии, отрывается от традиционного среднего слоя и по уровню доходов, и по стилю жизни» (с. 101). Упоминаемый Ивановым «показательный пример» Ричард Брэнсон разбогател на том, что «реализует проекты для глэмеров и в стиле глэмеров: в музыкальной индустрии, авиаперевозках, туризме и гостиничном бизнесе». И у него нет «сталелитейной

компании или сети хлебопекарен под вывеской «Virgin». Так что креативность важна, но для попадания в сверхновую статусную группу креативность должна быть гламурной» (с. 93).

Современная экономическая история кажется мне гораздо более прозаичной, а Брэнсон – не таким уж проводником глэм-потребления. Во-первых, негламурная компания у него была; например, он владел бизнесом, связанным с лизингом самолетов. Ее теперь нет, но не потому, что для Брэнсона такой бизнес «некозырный», а потому, что он благополучно его разорил. И видели бы вы его «гламурную» авиалинию Virgin! Вышеупомянутая фотомодель в розовой мини-юбке вряд ли воспользуется ее услугами. Это авиалиния-дискаунтер, что означает вылет из удаленного и третьеразрядного аэропорта (вы экономите, если только добираетесь туда общественным транспортом, а не на такси), ограничения на провоз багажа (как же наряды фотомодели на каждый день?), исключительно эконом-класс, меньшие, чем обычно, расстояния между креслами (куда же фотомодели деть свои ноги «от ушей?»), отсутствие еды (как же свежавыжатый апельсиновый сок?). Прimitивная и дешевая услуга для самых бедных и нуждающихся.

В качестве контрпримеров «гламурной креативности» можно привести оторвавшихся по уровню доходов и потребления от остального американского общества Уоррена Баффетта и Билла Гейтса – это совершенно негламурные персонажи. Баффетт – тот вообще аскет, живущий в своем первом доме, купленном в 1950-е гг., когда он был совсем юным. Их состояния происходят из реальных дел, реального производства товаров и услуг⁶.

Не уверена я и в том, что «производимое знание менее доходно, чем производимое впечатление. ...Научное знание в лучшем случае приносит один миллион долларов один раз (обычно в конце жизни) единицам выдающихся ученых – лауреатам Нобелевских премий. В то же время сотни не оперирующих научными знаниями и не обладающих никакой уникальной информацией людей – супермоделей, профессиональных спортсменов, актеров – получают по несколько миллионов долларов ежегодно», – пишет Иванов (с. 20). Но карьера супермоделей и спортсменов, как известно, коротка. Известными актерами, да и просто состоявшимися актерами становятся немногие. Как говорит любимый мной Нассим Талеб, «актеры» обычно работают официантами в ресторанах, а «писатели» – на раздаче в Макдоналдсе. (Он намекает на то, что внешность стремящихся стать актерами в среднем более привлекательная.) В это время ученые имеют регулярный и гарантированный годовой доход. В США зарплата рядового политолога с 10-летним стажем преподавания может составлять 60–90 тыс. долл. в год,

а финансист и вовсе получить 200 тыс. в качестве стартового предложения. Преподавать же можно до глубокой старости, помимо этого писать книги, рецензировать научные статьи (это оплачивается), работать по грантам и т. п. И так лет 40! Я что-то сомневаюсь, что модели как класс получают больше, чем ученые. До гонораров Опры Унфри – типичного талевовского «черного лебедя» – ученые, конечно, не дотянут, но и средний ученый благосостоянию средней модели вряд ли позавидует.

Как известно, примеры не являются доказательствами. Если же говорить о тенденциях в целом, то гонорары «звезд» шоу-бизнеса и спорта действительно велики, но самих звезд, и особенно «суперзвезд», о которых говорит Иванов, так мало (в этом суть термина «звезды»), что они погоды не делают. И кстати, у отдельных категорий «звезд» гонорары раньше были выше, чем сейчас, – у писателей, например. Что касается роста компенсаций работающих в сфере высоких технологий, то это было временным явлением в конце 1990-х, своего рода мыльным пузырем. С тех пор «пузырь» благополучно сдулся.

Можно отметить такие важные и «долгоиграющие» экономические факторы, влияющие на расслоение доходов населения в США, как вынос производства за рубеж, уменьшение прогрессивности налогообложения богатых и долгосрочный бычий тренд на рынке акций. Вывод производства в страны третьего мира привел к тому, что зарплата американского рабочего достигла пика в реальном выражении в 1960-е гг. и с тех пор падает. Сильно упрощая, можно сказать, что вывод производства в регионы с дешевой рабочей силой позволяет сохранять или даже увеличивать прибыльность американских корпораций, что, соответственно, отражается и на курсе их акций. А при ослабленной монетарной политике надувается еще и «пузырь» – цены акций превышают их потребительскую стоимость. Вплоть до 2001 г. богатели те, кто имели сбережения и вкладывали их в акции. Затем «пузырь» с рынка акций плавно перетек в сферу недвижимости – спасибо Алану Гринспену, который не стал его сдувать, а лишь трансформировал. Уменьшение налогов на рост курсовой стоимости акций, подоходного налога и налога на наследство позволяют оставить большую часть прироста в руках богатых. Так что акционеры, т. е. собственники компаний, богатеют, а рабочие беднеют. Напомню, что в США круг акционеров весьма широк. Так что расслоение выглядит вполне закономерно. Такие масштабные сдвиги в перераспределении ВВП в пользу богатых гламуризацией не объяснишь. А вот глобализацией – можно.

Но пузырь не может надуваться вечно. Сокращение доходов богатых все же началось – с падением цен на недвижимость (пик до-

стигнут в 2006 г.) и акции (пик приходится на 2007 г.). Посмотрим, как это повлияет на тенденции в отношении глэм-капитализма.

Проблема в том, что развитием глэм-капитализма, который характеризуется смещением в сторону потребления услуг, высокой маркетинговой составляющей в цене товара и услуг, вызваны и серьезные перекосы в структуре мировой экономики. Это касается прежде всего США, чья доля в мировом производстве в два раза меньше, чем доля в мировом потреблении. Когда реальное производство ушло в страны с дешевой рабочей силой, а экономика самих США строится на потребительском секторе и потребительском кредите, такие дисбалансы неизбежны. Товары глэм-мира очень трудно экспортировать, тем более в бедные страны. Это удастся только в отношении части самых престижных европейских брендов, имеющих вещественную форму (часы «Брегет», коньяк «Камю», картины импрессионистов, сумочка «Биркин» от Гермес, кошелек «Луи Вюиттон», духи «Шанель»). Членство в гольф-клубе, поход к дорогому визажисту и парикмахеру, модный ресторан в Сохо, т. е. те самые превращенные в процесс потребления коммуникации, из страны не вывести. Диспропорция между производством и потреблением покрывалась за счет кредита. Как говорят, Китай не только производил для США товары, но также давал займы те деньги, на которые эти товары можно купить. Рано или поздно это закончится. Начало конца уже видно.

В кризис сильнее всего упало потребление товаров класса «роскошь», и акции таких компаний тоже обвалились сильнее всего (за исключением банков). Акции Sotheby's упали, например, почти в 10 раз, и это при том, что финансовое положение компании устойчивое. Те сектора, которые росли сильнее всего, сильнее всего сейчас падают. Это относится и к индустрии красоты, и к рекламной сфере. Ведь глэм-потребление – это то, от чего проще всего отказаться рациональному потребителю в условиях дефицита бюджета и неопределенности относительно будущих доходов. На какое-то время это развернет тренд, но не повернет его вспять. Красивую жизнь, попробованную однажды, трудно забыть. Так что «лучшие друзья девушек» еще долго будут в цене, а теория «глэм-капитализма» Дмитрия Иванова актуальной.

Как пишет сам автор в главе «Глэм-капитализм и социальные науки», «суть логики создания гламурного интеллектуального продукта... можно свести к четырем правилам: найти “фишку”; напирать на будущее; рассказать историю успеха; придумать матрицу» (с. 135). При этом «самый эффективный, а заодно и эффектный способ создания “фишки” – создание сильной метафоры через парадоксальное соединение в одно слово или слоган понятий из двух

Е.В. Чиркова

далеких друг от друга областей опыта – менеджмента и музыки, маркетинга и религии, консалтинга и микробиологии, бизнеса и революции...» (с. 135–136). А как насчет термина «глэм-капитализм»? На мой взгляд, автору «Глэм-капитализма» вполне удалось использовать вышеназванные правила в собственной книге. Есть и «фишка», и история успеха – глэм-капитализма и его звезд, и намек на то, что за ним будущее, может, только «матрицы» не хватает. Книга, созданная по законам бестселлера, будет пользоваться спросом. Так что смело можно готовить переиздание. Только не стоит великого французского кутюрье Юбера Живанши называть Дживанши (с. 52), а то глэмеры не примут, а поймут, что автор не свой, кодовое слово не выучил. И фотография на фоне модного бутика не поможет.

Примечания

- 1 *Иванов Д.* Глэм-капитализм. СПб.: Петербургское востоковедение, 2008.
- 2 У концепции виртуальной экономики нет явного автора-пионера. Скорее это продукт коллективного мышления Уолл-стрита, который помог втянуть в игру с акциями интернет-компаний широкие массы инвесторов.
- 3 С высоты сегодняшнего дня можно говорить о том, что сдвиги в потреблении финансировались не только за счет экономии на покупках в гипермаркетах, но и за счет потребительского кредита.
- 4 Кстати, книга Кьелла Нодстрема и Йоноса Ридерстралле «Бизнес в стиле фанк» – типичный продукт «глэм-капитализма», как его понимает Д. Иванов. Идей на грошь, а звон – на три километра. Зато авторы раскрутились и берут немалые деньги за публичные выступления. Их бизнес на основе книги действительно в стиле «фанк». Нас дурачат, а мы ведемся.
- 5 Значение признака, которое среди его носителей встречается чаще всего.
- 6 Кстати, в финансах есть понятие «гламурные» (модные) акции; обычно это акции быстро растущих компаний. Неоднократно было показано, что они невыгодны по сравнению с традиционными инвестициями. Баффетт как раз в такие не инвестирует.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ

В статье анализируются проблемы и задачи, стоящие перед Россией, в рамках промышленной кооперации. Рассмотрены основные направления сотрудничества со странами СНГ и Европы, даны рекомендации по дальнейшему укреплению кооперации в промышленности.

Ключевые слова: промышленная кооперация, коалиционные структуры, субконтрактация, подряд, совместное предприятие, совместные проекты, совместная деятельность, военно-техническая кооперация.

Мировой опыт показывает, что промышленная кооперация – объективный исторический процесс, который присущ всем способам производства, странам с любым социально-экономическим строем. В промышленной кооперации объединяются и материализуются передовые идеи, достижения в отраслях фундаментальной науки, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах (НИОКР), производственных, конструкторских, управленческих и информационных технологиях.

Кооперация в современном мире становится воспроизводственной базой социально-экономического и научно-технического прогресса стран мира, сердцевинной мирохозяйственных процессов, региональной экономической интеграции, транснационализации (производства, НИОКР, информационно-финансовой сферы и т. п.), международного промышленного сотрудничества, глобализации мировой экономики. Эта форма взаимодействия стала ускорителем структурной перестройки промышленности, ее отраслевых и межведомственных комплексов на новой технологической основе, в том числе на основе широкого применения электронных и информационных технологий.

Промышленная кооперация – это отношения между предприятиями разных стран, базирующиеся на долговременной общности интересов. Промышленная кооперация может включать предоставление лицензий, создание предприятий или производственных линий; развитие новых видов технологий и предоставление информации, относящейся к этим видам технологий; производство, маркетинг, совместные проекты или совместную заявку на подряд. Обязательства в целом или часть обязательств, которые возникают в связи с осуществлением сотрудничества, могут быть урегулированы натурой (встречные поставки аналогичных товаров или услуг).

В соответствии с концепцией ЕЭК ООН среди форм промышленной кооперации выделяются:

- поставка комплектных предприятий и оборудования с последующей оплатой их стоимости продукцией, которую предстоит изготовить на их основе;
- предоставление лицензий и (или) производственного опыта, а также знаний с последующей оплатой их стоимости поставками продукции, полученной с их использованием;
- подряд;
- совместное производство, включая НИОКР;
- совместные предприятия;
- совместные проекты.

Приведенное распределение является довольно условным и далеко не исчерпывает разнообразия форм промышленного сотрудничества, которые используются в зависимости от конкретных целей и интересов партнеров, их возможностей и потребностей, специфики отраслей экономики. К тому же в различных соглашениях о той или иной форме кооперирования часто содержатся отдельные элементы других форм. В особенности это касается более сложных видов кооперирования, таких как совместные предприятия или трехсторонняя кооперация, которые могут включать субподрядные отношения и прочие формы.

Самыми важными чертами промышленной кооперации являются:

- долгосрочность (неоднократность) хозяйственных связей;
- их непосредственная направленность на производство материальных благ;
- совместная или технологически связанная деятельность с целью экономии затрат, усовершенствования производства, повышения производительности труда, качества производимой продукции и эффективности производства.

Кооперационное сотрудничество распространяется как на само производство, так и на деятельность, предшествующую производ-

ственному процессу или связанную с ним другим путем, например, на реализацию готовых изделий.

Основные задачи промышленной кооперации заключаются в том, чтобы:

- наиболее эффективно загрузить производственные мощности предприятий-производителей заказами;
- сформировать рациональные хозяйственные связи путем правильного прикрепления потребителей к поставщикам;
- обеспечить полную, своевременную и комплексную поставку готовой продукции в соответствии с имеющимся спросом и доступными организационными и материально-техническими ресурсами.

Крупным предприятиям кооперация помогает снижать издержки, заодно стимулируя рост и развитие малого бизнеса, увеличение его удельного веса в промышленности. Компании становятся более конкурентоспособными, если вокруг них сформирована система поставщиков, в том числе из малых и средних предприятий – производственных, инновационных, сервисных, способных предложить как расширенный перечень комплектующих, сборочных узлов, деталей или материалов, так и оказание разнообразных услуг по ценам ниже себестоимости собственного производства. Только в таких условиях предприятие становится конкурентоспособным.

Эффективная производственная кооперация может основываться только на рыночных механизмах и быть экономически целесообразной. Иногда появление самого факта кооперации может быть инициировано административными мерами, например, в тех случаях, когда форма предприятий – федеральная, государственная, унитарная – предусматривает прямое участие государства в управлении ими.

Для промышленности целевая модель предусматривает создание системы кооперации, основанной на экономических механизмах. В то же время в переходный период административные механизмы могут применяться именно для внедрения экономических отношений.

Больше всего кооперация развита на уровне регионов (почти половина поставщиков работают в том же регионе, что и заказчик). Примерно треть поставок производится межрегионально, в том числе в соседние регионы. Незначительная часть предприятий находит партнеров в странах СНГ или дальнем зарубежье (соответственно 6 и 9%).

Основной вид продукции, поставляемой на заказ, – комплектующие для разного рода производств (с большим отрывом лидируют машиностроение и электронная промышленность), причем

более чем у половины поставщиков производство комплектующих занимает 100% объема заказа. У остальных от 1 до 20% объема заказа занимают переработка материалов, выполнение различных производственных операций и услуги специалистов¹. По отзывам заказчиков, размещение внешних заказов происходит по нескольким причинам, главные из которых (по порядку убывания) – отсутствие на предприятии необходимой технологии, возможность минимизировать собственные издержки, отсутствие достаточных мощностей, ускорение выпуска новой продукции. Характерно, что почти никто не жаловался на нехватку рабочей силы.

Одной из главных задач, стоящих сегодня перед руководителями отечественных промышленных предприятий независимо от их масштаба, является создание в России экономики инновационного типа, опирающейся на современные достижения науки и техники, эффективное управление производственными процессами с помощью компьютерных и инфокоммуникационных технологий. В современной информационной экономике все отчетливее проявляется тенденция к созданию коалиционных структур на принципах взаимовыгодного сотрудничества. Данный процесс имеет объективную основу, так как в условиях интеграции и глобализации экономики инновационные промышленные предприятия – как крупные, так и малого и среднего бизнеса – должны сохранять и развивать конкурентные позиции, строя взаимоотношения с партнерами на принципах кооперации.

В последние годы происходят изменения в конкурентной ситуации на рынках высокотехнологичной продукции, во многом обусловленные повышением открытости и территориальной распределенности бизнеса с образованием коалиционных структур. Это требует новых резервов повышения эффективности производства, основанных на развитии кооперационных связей, и создания единых информационных каналов между партнерами, поставщиками и клиентами.

Российский рынок промышленной кооперации находится в стадии развития. До сих пор как в региональном разрезе, так и на отдельных предприятиях наблюдается значительный разброс в расценках:

– на выполнение производственно-технологических процессов и изготовление комплектующих;

– основные факторы производства, такие как цена аренды производственных помещений, цена рабочей силы, электроэнергии и др.

Для успешной работы на рынке предприятиям необходимо системно приводить сбор, обработку и актуализацию маркетинговой и аналитической информации. Собственные возможности

предприятий (в особенности – вновь создаваемых малых и средних) не всегда позволяют выполнить такую работу самостоятельно на профессиональном уровне. Это заставляет предприятия активнее переходить к доказавшим свою эффективность в международной практике способам организации производства и чаще применять такой вид производственной кооперации, как субконтрактация, т. е. способ организации производства, использующий разделение труда между подрядчиком (заказчиком) – сборочным предприятием с минимально необходимыми собственными производственными мощностями и субподрядчиками (поставщиками, субподрядчиками) – специализированными предприятиями, производящими комплектующие, выполняющими работы, услуги.

Применение механизма субконтрактации, или субконтрактинга, позволяет подрядчику избавиться от непроизводительных издержек на содержание недозагруженных производств и сконцентрировать усилия на важнейших задачах – технологическом перевооружении, обновлении модельного ряда выпускаемой продукции. Субконтракторы – как правило, малые и средние предприятия, выполняя работы по субконтрактам, достигают высокого уровня загрузки оборудования и высокой производительности, добиваясь снижения себестоимости конечной продукции.

Субконтрактация позволяет оптимизировать процесс производства и существенно повысить конкурентоспособность на уровне как предприятия, так и региона. Производство деталей и комплектующих другими предприятиями на основе субконтрактации дает возможность крупным предприятиям выстроить действенную организационную структуру. Географический фактор и региональное различие инвестиционной привлекательности в России играют важную роль в развитии кооперационных связей, поскольку территориально стоимость ресурсов может различаться весьма значительно.

Машиностроение является одной из наиболее кооперированных отраслей с многочисленными связями между предприятиями внутри страны и в государствах СНГ. Нарушение этих связей привело к сокращению объемов производства отрасли в 1992–1999 гг. более чем в 2,5 раза. Характерным для большинства стран СНГ стало свертывание производства наукоемких видов продукции, снижение ее конкурентоспособности при постоянном росте энерго- и металлоемкости отрасли. В несколько раз сократился выпуск металлорежущих станков и другого оборудования с числовым программным управлением, приборов и средств автоматизации. Это негативно повлияло на разработку новых видов техники и современных технологий. Большинство научно-исследовательских

институтов и конструкторских организаций отрасли лишились заказов от государства и предприятий. Сейчас государственное финансирование отраслевой науки составляет лишь 2–2,5%. Из-за отсутствия средств приходит в упадок опытно- экспериментальная база².

Наибольший спад производства отмечен в Грузии и Киргизии (почти в 7 раз), в Таджикистане (в 5 раз), в Армении и Казахстане (в 3 раза), в Белоруссии, Азербайджане и на Украине (в 2,0–2,5 раза). В то же время в Узбекистане и Туркмении удалось повысить производство продукции машиностроения в 1,3–1,5 раза³.

Усиление кооперирования машиностроительных предприятий России и стран СНГ и развитие их совместной инвестиционной деятельности могут в значительной мере способствовать решению проблемы интеграции. Об этом все знают, но дело не движется. Вероятно, нужно создать некую внедренческую структуру, благополучие которой должно зависеть от практических результатов ее деятельности.

Сокращение финансирования ВПК резко ударило по авиационной промышленности. Наиболее эффективно из стран СНГ Россия сотрудничает в авиационной промышленности с Украиной и Белоруссией. Около 100 российских предприятий получают с Украины комплектующие. Более 80% этих изделий поставляют 8 предприятий – монополистов украинской авиационной промышленности. Для предприятий ВПК эти поставки будут продолжаться до создания в России аналогичных производств уже в ближайшие годы. В гражданском авиастроении кооперативные связи могут поддерживаться длительное время. Намечено создать крупную ФПГ с участием более 600 авиамоторных предприятий России и Украины. Кроме двигателестроительных заводов в состав группы войдут металлургические и агрегатные предприятия, банки, фонды и страховые компании. С предприятиями Белоруссии сотрудничают 30 российских авиационных предприятий. В перспективе возможно создание международного центра технического обслуживания и ремонта авиационной техники на базе Минского авиа-ремонтного завода.

Узбекистан и Россия намечают совместное производство легкого многоцелевого самолета Су-34 (АО ТНК «Дастан»). Сегодня работа идет по двум проектам: транспортному самолету Ил-76 и турбовинтовому Ил-114. Прорабатывается вопрос о создании международного объединения, в состав которого могут войти авиационные фирмы Туполева, Яковлева, Сухого, Антонова и вертолетная фирма Микояна. В ближайшие планы этого объединения может войти строительство широкофюзеляжного пассажирского само-

лета на 800 мест, а также выпуск новых образцов военной техники. В 2008 г. Россия и Узбекистан договорились, что Ташкентский авиационный завод войдет в состав Российской объединенной авиастроительной корпорации⁴.

В станкостроительной отрасли России осталось 45 станкозаводов из 88, действовавших в Союзе, около 20% производства станков с ЧПУ, 30% прецизионных станков, 60% производства кузнечно-прессового оборудования, 14% производства оборудования для точного литья.

Большие трудности с производством инструмента. Инструментальные заводы имели узкую предметную специализацию и только в совокупности производили номенклатуру стандартного инструмента. Республики СНГ стали монополистами по многим видам техники. Чтобы уменьшить зависимость России от импорта, была разработана программа «Государственная защита станкостроения», которая предусматривала в 2000–2005 гг. выйти на полное самообеспечение российской промышленности станками и оборудованием, что вполне достижимо, учитывая имеющийся производственный потенциал, особенно на конверсионных предприятиях. Например, оборонка освоила номенклатуру азербайджанских заводов по выпуску нефтегазодобывающего оборудования и инструмента, некоторых видов оборудования, поступавших с Украины (насосы, газоперекачивающие станции и др.). Однако некоторые предприятия и объединения по-прежнему предпочитают импорт, даже существенно проигрывая экономически, а качественная продукция российских предприятий остается невостребованной.

Раздел судостроительной промышленности подорвал производственную базу российского судостроения. За пределами России остались уникальные мощности по строительству авианесущих и других военных кораблей, а также судов вспомогательного флота, около 60% мощностей морского, транспортного и рыбопромыслового судостроения, значительная часть ремонтной базы надводного флота, до 40% навигационного оборудования. Вместе с тем Россия располагает более 80% проектно-конструкторского и научного потенциала бывшего Союза. В настоящее время судостроительные заводы Украины поставляют в Россию более 1600 комплектующих, 120 российских предприятий сотрудничают с 40 предприятиями Белоруссии, а 45 российских предприятий получают более 200 видов продукции для судостроения из Казахстана. Создание аналогичных производств в России требует финансовых и материальных затрат. Переход в этой отрасли на самообеспечение в ближайшие годы не намечается.

Не менее важным для России является развитие военно-технической кооперации со странами Азиатско-Тихоокеанского и Южно-Азиатского регионов. В ближайшей перспективе речь идет о рынках Индии и Китая, в дальнейшем – о расширении присутствия на рынках вооружений Ближнего и Среднего Востока, а также Юго-Восточной Азии. Данный вектор кооперации возможен при существенном расширении НИОКР и создании техники нового поколения. Традиционные партнеры России (Китай и Индия) в настоящее время стремятся проводить курс опоры на собственные силы, активно приобретая лицензии у ведущих мировых производителей вооружений (в том числе у России) и развертывая на этой основе собственные программы создания современных видов оружия. В связи с этим необходимым условием является поддержание технологического лидерства российских вооружений по отношению к образцам, производимым в данных странах.

Развитие промышленной кооперации со странами ближнего и дальнего зарубежья позволяет сделать вывод о том, что Россия придает особое значение тесному сотрудничеству с этими странами. Основные направления:

- поставки самолетов Ил-96 и Ту-204 и автомобильных двигателей к «УАЗ» (Сирия);
- разработка авиационного бортового оборудования, тренажеров, навигационного оборудования (Израиль);
- поставка судов вспомогательного флота и газотурбинных установок для газоперекачивающих агрегатов (Турция);
- ремонт авиационной техники, обучение сирийских авиационных экипажей (Сирия);
- поставка самолетов Ту-204 (Иран);
- модернизация системы управления воздушным движением страны; поставки радиолокационных систем и создание системы контроля и управления (Намибия);
- сотрудничество в области тракторостроения, поставка автомобилей «ГАЗ», строительство танкеров в России, восстановление и пуск металлургического завода, поставка турбогенераторов для тепловых электростанций (Нигерия);
- создание специализированной промышленной зоны, совместная программа поставки Ту-204-120, реконструкция металлургического производства и Асуанской ГЭС, СП по сборке автомобилей «ВАЗ», «УАЗ», «ГАЗ», «КамАЗ» и тракторов (Египет);
- совместное создание образцов авиационной техники, создание газоперекачивающих установок и энергетических станций на базе авиационных двигателей Ал-21 и Ал-31; сборочное производство автомобилей «Урал», «Газель» и «Соболь» (Китай);

- поставка титановой продукции, совместное создание транспортного самолета, участие в модернизации металлургического производства в Индии;
- поставка оборудования для ГЭС; изучается вопрос строительства метрополитена и городского рельсового транспорта (Вьетнам), создано сборочное производство автомобиля «КамАЗ»;
- изучается вопрос поставки железнодорожного транспорта (Пакистан).

Что касается кооперации России с европейскими странами, то сырьевая интеграция дополняется кооперацией в сфере высоких технологий, что способствует сопряжению развития авиакосмической промышленности, судостроения, энергетического машиностроения; можно предполагать совместные программы в области ядерной энергетики, биотехнологии, освоении космического пространства.

Конкретными сферами кооперации могут стать:

- совместная разработка военной авиатехники; российское лидерство в области разработки планеров, двигателей с управляемым вектором тяги в сочетании с европейскими достижениями в создании интегрированных систем бортовой авионики с элементами искусственного интеллекта, высокоэкономичных двигателей и др.;
- совместная модернизация парка авиатехники, стоящей на вооружении третьих стран;
- участие российских фирм в европейских проектах в области гражданской авиации;
- кооперация в области военного судостроения (корабли морской зоны и прибрежного действия, где Россия лидирует в области разработки корабельного вооружения, но отстает в создании систем разведки, связи и управления, а также в обеспечении обитаемости кораблей);
- сотрудничество в области энергетического машиностроения (российское лидерство в реакторостроении, плюс преимущество европейских производителей в разработке систем управления);
- кооперация в исследовании космоса, опирающаяся на достижения России и Европейского космического агентства. (Для России это сотрудничество особенно важно, так как ЕКА обладает космодромами в экваториальной зоне, что резко удешевляет запуски ракет.)

В таблице представлены основные страны, с которыми Роспром в настоящее время осуществляет промышленную кооперацию (по линии поставок продукции гражданского назначения и оказания услуг)⁶.

	Европа
Бельгия	– авиационное оборудование; – исследования в области электрической и тепловой энергии, а также двигателестроения.
Германия	– сертификация и совместное производство самолетов; – создание автосборочного производства «Фольксваген»; – разработка и производство ж/д транспорта, в том числе скоростного; – развитие мощностей российских предприятий по глубокой переработке древесины; – строительство паромной переправы «Усть-Луга – Балтийск – Мукран».
Италия	– производство самолетов «Сухой – Суперджет-100» (RRJ); – разработка бортовой навигационной станции для обеспечения взлета и посадки самолетов; – создание цифровой технологической сети подвижной радиосвязи; – сотрудничество в автомобильной промышленности.
Франция	– совместное производство авиационной техники.
	Америка
Бразилия	– поставка энергетического оборудования для гидроэлектростанций; – производство газотурбинных установок; – изучение вопроса лицензионной сборки самолетов «Embraer»; – создание инфраструктуры для морского транспорта при добыче нефти на шельфе; – сборочное производство автомобилей «КамАЗ»; – поставка Бе-103, Ми-171; – поставка титановых полуфабрикатов и штамповки.
Куба	– модернизация системы УВД Кубы; – изучается вопрос поставки автомобилей «ГАЗ», «КамАЗ», «ВАЗ»; – поставка самолетов Ил-96, Ту-204; – создание центра техобслуживания российской авиационной техники.
Венесуэла США	– поставка вертолетов Ми-172. – поставка изделий из титана для компании «Боинг»; – сотрудничество по созданию самолета «Сухой СуперДжет-100» и по линии фундаментальных исследований в ЦАГИ; – сотрудничество по созданию двигателя ПС-90А2, ПС-90ПП-2А, ПС-90ЭУ-16А; – создание автосборочных производств автомобилей «Форд» и «Крайслер».

Ключевой особенностью развития несырьевой экономики становится кооперация участников. От того, насколько устойчивые и надежные экономические связи с контрагентами удастся установить, зависят собственные экономические позиции каждого субъекта этой части экономики. В отличие от сырьевой экономики, синергетический эффект от подобной кооперации ощутимо превращается в прибыли, доли рынков, уровни капитализации ее участников. Конечно же, разнообразие исходных, да и вновь генерируемых представлений о собственности, государстве и гражданском обществе приведет к тому, что в течение довольно долгого времени институты их регулирования вряд ли появятся, а их выстраивание будет идти методом проб и ошибок, далеко небезконфликтным опробованием различных вариантов норм и правил, медленным расширением сфер их использования и распространения, приобретением уроков преодоления последствий от их несовершенства, накоплением опыта новых социальных и экономических взаимодействий⁷. Инновационная активность бизнеса в ближайшие годы будет направлена на строительство кластеров и технологических цепочек, создание мезотехнологий организации кооперационных сетей и логистики среднего бизнеса, выстраивание дисциплины поставок и производственных процессов.

Таким образом, дальнейшее развитие промышленной кооперации в России требует продуманной государственной промышленной политики, которая должна быть нацелена на использование возможностей российской экономики, прежде всего на использование потенциала, который есть в предпринимательстве, в научно-технической сфере, в современных технологиях управления.

Примечания

- 1 Официальный сайт системы поддержки малого предпринимательства. [2008]. URL: <http://www.mbm.ru/Calendar.asp?Year=2001&Month=6> (дата обращения: 17.01.2009).
- 2 Российская газета. 2003. № 8.
- 3 Там же.
- 4 Российская газета. 2009. 26 января. Центральный выпуск № 4834.
- 5 По данным Росспрома на 2009 г.
- 6 New.gosporm.org.
- 7 Блохин А. Концепт-прогноз долгосрочного развития России [Электронный ресурс] // Сайт ежемесячного делового журнала «Мировая энергетика». [2008]. URL: http://www.worldenergy.ru/doc_main_64.html (дата обращения: 18.02.2009).



П.Е. Кожурин

ФИНАНЦИАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Финанциализация – одно из явлений капиталистической модели развития экономики, которая формировалась и доминировала вплоть до кризиса 2007–2009 гг. Несмотря на имеющиеся противоречия, данный процесс динамично шел на протяжении более 30 лет. При данной модели заемные средства преобладали над основными активами, а финансовые рынки – над секторами реальной экономики. Финанциализация стала движущим фактором развития глобализации. На уровне национальных экономик свое выражение финанциализация получила в процессе замещения нефинансовых секторов и росте объемов финансовых операций. Результатом финанциализации стали диспропорции развития национальных экономик и увеличение рисков. В настоящее время этот процесс претерпевает изменения вместе со всей мировой финансовой архитектурой: роль глобальных институтов и их функции подлежат изменению, в частности, в области управления рисками и регулирования финансовых рынков.

Ключевые слова: финанциализация, глобализация, валютные рынки, финансовые рынки, финансовый сектор, неолиберализм, неолиберальный парадокс.

Одним из важнейших факторов, оказывавших существенное влияние на развитие мировой экономики, на протяжении последних 30 лет являлась финанциализация, которая в сочетании с неолиберализмом и глобализацией определяла вектор экономического роста. Финанциализация стала не только фактором развития глобальных процессов мировой экономики, но и индикатором этого развития.

Финанциализация развивалась вместе с процессом финансовой глобализации и зависела от него. Этому способствовали условия

открытой экономики, свободной торговли и неолиберального регулирования. Финанциализация национальных экономик отражала уровень их интегрированности в процесс глобализации.

Термин «глобализация» был впервые введен в 1983 г. американским экономистом Т. Левином, который определил глобализацию как процесс слияния рынков отдельных продуктов, производимых транснациональными корпорациями. Подобная трактовка позволила рассматривать глобализацию как новое явление, хотя ее отдельные формы были присущи ранним этапам развития экономических отношений.

Сегодня глобализация затронула около 40% мирового производства. Она оказывает действие примерно на 60% ВВП в целом, в сфере торговли этот показатель достигает и 70–80%. Глобализационные тенденции в мировой экономике можно сравнить с революционными изменениями в электронике, компьютерной технике и связи. Впрочем, именно прогресс науки и техники лежит в основе глобализации. Ключевые точки процесса глобализации: свободная торговля, информатизация, снижение таможенных барьеров, интернационализация денег. Глобализация означает победу капитала и информационной свободы над национальными интересами, создание транснациональных систем. Современная мировая финансовая система, мировая экономика под влиянием глобализации складывались не одно десятилетие и продолжают трансформироваться.

Концепция глобализации – теория, согласно которой эволюция финансовых рынков и институтов приводит к тому, что географические границы не препятствуют проведению сделок или другим деловым связям и контактам. Обычно понятие «глобализация» относится к растущему международному характеру деятельности банков и других институтов, в связи с этим понятие «финансовая глобализация» отражает процесс, характеризующий развитие мировой финансовой системы.

Давая определение финансовой глобализации, многие исследователи отмечают, что «финансовая глобализация как качественно новая тенденция развития выявилась в 1970-е гг., когда объем международной ликвидности и несбалансированность текущих платежей резко возросли. Это произошло в результате отмены золото-девизного стандарта и фиксированных валютных курсов, нефтяных “шоков” и многократного увеличения мировых цен на нефть, накопления “нефтедолларов” и пополнения евровалютных ресурсов, расширения международного банковского кредитования и эмиссии ценных бумаг на международных рынках»¹.

Де-факто такая валютная система действует в мире. Финансово-экономическая модель, зародившаяся в 1970-е гг., получила название «неолиберальная модель, или новая экономика».

Неолиберальная модель стала ответом на крах системы фиксированных обменных курсов и перемены в структуре мирового хозяйства. Доктрина гуру чикагской экономической школы М. Фридмана обеспечила идеологическую и теоретическую базу для расширяющегося дерегулирования финансовых и банковских систем в 1970-х гг. в США, а с 1980-х гг. – в Европе и Азии. Американский экономист Д. Руччо так охарактеризовал доктрину М. Фридмана: «Рынки, частная собственность и минимальное участие правительства обеспечат максимальную экономическую выгоду»². Именно в это время в мире началась форсированная финансовализация национальных экономик. Г. Кришнер охарактеризовала ее как «способ накопления, в котором прибыль все больше производится через финансовые каналы, чем через торговлю или производство товаров»³. В работе «Финанциализация и мировая экономика», опубликованной в 2006 г., Дж. Эпштейн⁴, отметил, что процесс финансовализации означал «подъем значения акционерной стоимости как главного способа корпоративного управления, растущее доминирование финансовой системы, построенной на рынке капитала, над финансовой системой, построенной на собственном капитале банков». Иными словами, финансовализация – процесс замещения финансовым сектором других секторов в общей экономической деятельности, увеличения доли сферы услуг (прежде всего финансовых) в структуре ВВП.

Финанциализация экономики явилась инструментом глобализации, так как этот процесс обеспечивал экономический рост в условиях постиндустриального мира. Финанциализация стала частью деиндустриализации развитых стран, которые к 1970-м гг. столкнулись с первым за долгие годы серьезным кризисом.

Возникновение новых финансовых центров в Западной Европе, Японии способствовало тому, что их национальные валюты начали постепенно использоваться в качестве резервных.

Отказ от фиксированных обменных курсов вызвал быстрый рост валютных торгов. По ориентировочным оценкам, рынок Forex вырос с 110,8 млрд долл. в 1970 г. (10,7% ВВП США) до 2–4 трлн долл. объема дневного оборота в 2005–2006 гг. Часть этого объема обеспечивала маргинальная торговля, по условиям которой разрешается заключать контракты на суммы, существенно превышающие действительный капитал участников сделок.

Столь же активно развивались остальные финансовые рынки. Так, фондовый рынок США вырос с 136 млрд долл. (13,1% ВВП)

в 1970-м до 1,67 трлн (28,8%) в 1990-м. В октябре 2007 г., когда фондовый рынок достиг пика, капитализация американской экономики составляла 18,5 трлн долл. (135% ВВП).

Еще быстрее рос рынок производных ценных бумаг (деривативов). В 2007 г. объем торгов деривативами (прежде всего фьючерсными контрактами на процентные ставки, валюту, государственные облигации и пр.) достиг уровня 1,2 квадриллиона долл., что в 87 раз превышало размер американской экономики⁵.

Финансовый сектор (банковские услуги, страхование, инвестиции) постепенно занял доминирующую роль в структуре ВВП, также став важным источником обеспечения занятости населения в развитых странах. С течением времени развивающиеся экономики стали наращивать финансовый сектор. Это способствовало превращению фондового рынка в рынок корпоративной капитализации, а колебания фондового рынка начали определять бизнес-циклы. Торгуемые ценные бумаги (особенно акции) заняли ведущее место среди финансовых активов.

Высокая доступность ликвидности позволяла компаниям динамично развиваться – осуществлять масштабные инвестиции, быстро проводить реструктуризацию бизнеса, скупать конкурентов, продавать теряющие перспективу производства, финансировать инновации и экспансию на внешние рынки. В конце 1970 – начале 1980-х гг. структурные экономические сдвиги мирового масштаба привели к значительному увеличению финансовых сделок, росту доходности финансовых компаний, а также к росту доли национального дохода через рост финансовых активов. Этот комплекс явлений отразил начало финансовализации мировой экономики.

Быстрый рост компаний означал ускорение роста национальных экономик. Англосаксонские страны с дерегулированными финансовыми рынками развивались быстрее всего. Так, средние темпы экономического роста в США в 1980–2007 гг. вдвое превышали показатели стран континентальной Европы. Великобритания после неолиберальных реформ М. Тэтчер в 1980-х гг. обогнала Францию и Германию.

Таким образом, финансовализация стала действенным двигателем экономического роста, который на протяжении последней четверти века демонстрировал более высокие темпы, чем в условиях прежней модели. Именно по этой причине XXI в. распространил дерегулирование финансовых рынков по всему миру, включая Азию и Латинскую Америку. Страны, которые обеспечили быстрое дерегулирование финансовых рынков и, следовательно, финансовализацию экономик, выиграли. Англосаксонская модель капитализма акционерной стоимости наилучшим образом прижилась

в странах англосаксонской культуры, что обеспечило максимальное дерегулирование именно их финансовых рынков – США, Великобритании, Канады, Австралии, Новой Зеландии, Ирландии.

Главной чертой финансиализации стал рост глобальной задолженности. Так, общий долг кредитных рынков США с 1973 по 2007 г. увеличился со 140 до 360% ВВП. Долг финансового сектора рос гораздо быстрее, чем в среднем по экономике, – с 9,7 до 38,8% за тот же период. Ускорение роста долга финансового сектора началось в 1979 г. – именно тогда, когда в США начинались неolibеральные экономические реформы.

В попытке уйти от экономических кризисов мировое сообщество избрало модель развития, при которой финансовые диспропорции продолжали возрастать с постоянной скоростью. Финансовые рынки для стабильного развития требовали поступления все новых средств, однако рост цен на акции не мог повлиять на реальный экономический рост. Стагнация экономического роста и увеличение конкуренции на рынках продукции снижали прибыль компаний нефинансового сектора до минимума. Как следствие, компании были вынуждены сокращать размер заработной платы, пособий и льгот для работников, корректировать отчеты о финансовых результатах и прибыли, переводить активы в финансовые с целью увеличения прибыли. Такая ситуация получила название «неolibеральный парадокс». Именно он и лежит в основе мирового финансового кризиса.

В 2008 г. рухнули глобальные финансовые пирамиды, среди клиентов которых были компании нефинансового сектора, стремившиеся повысить прибыль не за счет своей основной деятельности – выпуска товаров и услуг или торговли, а за счет финансовых операций. Причины вовлечения в эти пирамиды большого количества участников – отсутствие контроля со стороны международных и национальных регуляторов, стабильность международной финансовой системы, благодаря глобализации на протяжении 30 лет показывавшей высокую доходность.

Многие руководители компаний были ровесниками этой системы, в связи с чем их восприятие экономической реальности было связано с универсальностью неolibеральной экономики. Очевидно, что появление системных рисков, а также рефлексия финансовых рынков – факторы, обеспечивающие стабильное развитие мировой финансовой и экономической системы, – сегодня подвержены глобальному пересмотру.

Тем не менее говорить о крахе неolibеральной экономической модели рано. В США роль государства в создании и перераспределении ВВП относительно невелика (28%). Поддержка предпри-

нимательства, ориентация на достижение успехов – вот ключевые параметры, по которым американская модель развития остается одной из самых эффективных.

Кризис высветил недостатки мировой финансовой системы. Но как и предшествующие кризисы, сегодняшняя ситуация должна способствовать модификации этой системы. Изменения будут направлены на усиление роли регуляторов финансовой системы, обеспечивающих «планируемую финансиализацию» или «регулируемую финансиализацию».

Перевод процесса из формата рыночного, не поддающегося управлению, в формат регулируемого позволит в полном объеме реализовать функцию финансовой системы – перераспределение средств между секторами экономики. Это требует изменения функций глобальных институтов с целью переориентации развития финансиализации в фактор роста мировой экономики. Так, к основным функциям Всемирного банка и МВФ – содействию международному сотрудничеству в денежной политике, мировой торговле, кредитовании – необходимо добавить координацию макроэкономической политики национальных экономик в области финансов, глобальную систему оценки рисков и управления рисками, аудиторскую деятельность, т. е. функции по регулированию сфер, в которых ранее глобальные регуляторы отсутствовали.

Примечания

- 1 *Федякина Л.Н.* Финансовая глобализация, долги, кризисы // Доклады круглого стола «Новый мировой порядок» чреват мировыми катаклизмами?» (По страницам новейшей политической литературы Запада). М., 2003. С. 4.
- 2 *Kayatekin S.A., Ruccio D.F.* Global Fragments: Subjectivity and Class Politics in Discourses of Globalization // *Economy and Society*. 1998. Vol. 27 (1). P. 74–96.
- 3 *Krippner G.R.* The Financialization of the American Economy // *Socio-Economic Review*. 2005. 3. P. 173–208.
- 4 *Epstein G.A.* Financialization and the World Economy. Edward Elgar Publishing, 2006. P. 3.
- 5 *Кокшаров А.* Конец турбокапитализма // *Эксперт*. 2009. 19 янв. № 2 (641). С. 17.

И.М. Поморцева

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФАКУЛЬТЕТЕ ИЭУП РГГУ В 2008 г.

Обзор касается основных направлений и полученных результатов в сфере научной деятельности экономического факультета РГГУ. Выделены основные научные школы факультета и направления НИР, представлены ведущие ученые кафедр и результаты их деятельности.

Ключевые слова: научно-исследовательская деятельность, экономические науки, монографии, статьи, диссертации.

В 2008 г. научно-исследовательская работа по основному направлению «Экономика. Экономические науки» проводилась на кафедрах экономического факультета под общим руководством д-ра экон. наук, профессора Б.К. Тебиева (кафедра экономических теорий), д-ра экон. наук, профессора В.С. Аксенова (кафедра финансов и кредита), д-ра экон. наук, профессора М.И. Гельвановского (кафедра мировой экономики).

В рамках специализации базовых кафедр проводились научные исследования по следующим актуальным проблемам экономической науки:

- государственное регулирование современной рыночной экономики России;
- российская школа в экономической науке;
- разработка форм и методов финансового обеспечения инновационной сферы экономики, в том числе малого бизнеса;
- исследование влияния глобализации на мировую экономику и национальные хозяйства отдельных стран;
- разработка форм интеграции России в мировую экономику;
- исследование сферы международных валютно-кредитных и финансовых отношений.

Научные исследования по теории и практике регулирования экономики и формирования российской школы в экономической науке проводились на кафедре экономических теорий в рамках научной школы «Государственное регулирование экономики». Результаты исследований нашли отражение в работах ведущих ученых и преподавателей кафедры: д-ра полит. наук, д-ра экон. наук профессора Б.К. Тебиева, д-ра экон. наук В.Г. Доброхлеб, д-ра экон. наук М.Ю. Погудаевой, канд. экон. наук Н.Н. Ярош, канд. экон. наук С.А. Джавадовой. В 2008 г. был получен научный грант РФФИ на исследования по теме «Модернизация системы образования при переходе к экономике знаний в контексте демографических перемен в России» (руководитель – д-р экон. наук В.Г. Доброхлеб), сделаны доклады на 10 международных научных конференциях, опубликовано 6 монографий, 5 научных статей в общероссийских периодических изданиях. Среди результатов НИР особо следует выделить многочисленные научные и научно-методические работы д-ра экон. наук, доцента М.Ю. Погудаевой, которые легли в основу успешной защиты в октябре 2008 г. в совете РГГУ докторской диссертации на тему «Развитие государственного предпринимательства в рыночной экономике». На кафедре активно ведется научная работа со студентами в рамках постоянно действующего семинара научно-исследовательской школы «Экономическая мысль в ретроспективе» (руководитель – канд. экон. наук М.В. Кириллина). Участники семинара получили диплом на городской межвузовской олимпиаде по истории экономических учений, которая состоялась 16 мая 2008 г., успешно выступили на конференции «Финансист-реформатор Г.Я. Сокольников» (М. Бочкарева, Й. Георгиева, Е. Головина, И. Кулеш, Е. Хоробрых, М. Суворова).

Исследование развития финансового обеспечения инновационной сферы экономики, в том числе малого бизнеса, в течение ряда лет ведется на кафедре «Финансы и кредит». Работа сотрудников посвящена теоретическим и прикладным аспектам финансового менеджмента, в том числе по изучению проблем финансирования, налогообложения, инвестирования, планирования и кредитования российских предприятий. Результаты НИР нашли свое отражение прежде всего в учебных пособиях, монографиях, научных статьях. Основными трудами кафедры за отчетный период стали 9 публикаций в российских журналах, в том числе 4 статьи в рецензируемых изданиях д-ра экон. наук Ю.Н. Нестеренко, 3 монографии д-ра экон. наук, профессора И.И. Родионова по проблемам корпоративного управления компаниями и их инвестиционной политики. Выпущено 10 учебных пособий по изучению дисциплин кафедры, среди авторов д-р экон. наук И.А. Чернухина, канд.

экон. наук И.М. Поморцева, канд. экон. наук Л.Н. Кириллова, д-р экон. наук Ю.Н. Нестеренко, канд. экон. наук Е.П. Литвак. Важный аспект научно-исследовательской работы по данному направлению нашел свое отражение в докторской диссертации, которая была успешно защищена в совете РГГУ 2 октября 2008 г. д-ром экон. наук, доцентом Ю.Н. Нестеренко на тему «Развитие малых инновационных предприятий промышленности России». Ведется активная научная работа со студентами в рамках дискуссионного экономического клуба (руководитель – канд. экон. наук И.М. Поморцева). По результатам участия студенческих НИР в открытом конкурсе министерства, работа студентки 4 курса Н. Животковой (научный руководитель – канд. экон. наук И.М. Поморцева) «Финансовое обеспечение национальной инновационной системы: анализ российского и зарубежного опыта» отмечена дипломом (приказ Минобрнауки РФ от 16 июня 2008 г. № 673).

Сотрудники кафедры мировой экономики изучают международные экономические отношения, в том числе новые формы конкурентной борьбы в экономических взаимоотношениях между странами, вопросы внешнеэкономической и валютно-финансовой деятельности. Особое внимание уделяется проблемам, связанным с международными экономическими связями России. Результаты научных исследований нашли отражение в учебниках, монографиях, статьях и учебно-методических комплексах. В 2008 г. сотрудниками кафедры издано 5 монографий. Их авторами являются д-р экон. наук В.Л. Малышева, канд. экон. наук Е.В. Малинина, канд. экон. наук Н.И. Промский, д-р экон. наук А.Т. Романова и др.

Преподавателями кафедры подготовлен и издан в 2008 г. новый учебник «Мировая экономика» с грифом УМО (под ред. д-ра экон. наук, профессора Р.К. Щенина и канд. экон. наук, профессора Л.Л. Калининой). Особенностью нового учебника является анализ и отражение изменений и новшеств, которыми отмечено развитие мировой экономики на этапе глобализации. В учебнике нашли освещение проблемы, практически не затрагиваемые в созданных учебниках, посвященных мировой экономике, в частности проявление неравномерности экономического развития в современном мировом хозяйстве, развитие малого бизнеса в глобальной экономике, основные пути повышения конкурентных преимуществ России, перспективы развития мирового хозяйства. Опубликованы статьи в отечественных и зарубежных журналах, в том числе журналах, помещенных на сайте ВАК. Особо хотелось бы отметить содержательность и актуальность печатных работ М.И. Гельвановского, Е.В. Малининой, Н.И. Промского, Л.Л. Калининой, Ю.Ф. Шамрая.

На базе кафедры мировой экономики организован Межвузовский междисциплинарный семинар «Глобализация: смена парадигм», руководителем которого является д-р экон. наук, профессор М.И. Гельвановский. В рамках семинара за период 2006–2008 гг. прошло 17 заседаний, был обсужден широкий круг экономических проблем, связанных с глобализацией мировой экономики. Последнее заседание семинара состоялось 11 ноября 2008 г. и было посвящено роли золота в условиях финансовой глобализации.

На кафедре мировой экономики большое внимание уделяется работе со студентами и аспирантами, активно работает научная секция студентов «Виртуализация экономики: роль дискурсивных практик» (руководитель – канд. экон. наук, доцент В.В. Крысов). Студенты, специализирующиеся по кафедре «Мировая экономика», принимали участие в работе 10 студенческих конференций и круглых столах, в том числе международной конференции. Следует отметить активность студента 4-го курса В. Овчинского, который на конкурсе научных работ «Третьекурсник – исследователь РГГУ» получил диплом первой степени за доклад «Финансовая глобализация: причины, сущность, последствия». Председатель совета молодых ученых экономического факультета В. Овчинский был отмечен за интересные доклады, с которыми он в 2008 г. выступил на 10 студенческих и научных мероприятиях. В декабре 2008 г. он награжден дипломом I степени по итогам участия во Второй Московской межвузовской научно-практической конференции «Студенческая наука».

Важнейшими межкафедральными мероприятиями экономического факультета в 2008 г. стали Международная конференция «VIII Чайановские чтения: “Национальная модель развития экономики России”» (Москва, 11 марта 2008 г.), а также VII Межвузовская студенческая конференция «Инновационная стратегия экономики России: миф или реальность?», выпущен сборник студенческих публикаций «Юность науки».

На экономическом факультете ИЭУП силами преподавателей, сотрудников, аспирантов и студентов активно проводятся научные исследования по направлению «Экономика. Экономические науки». Среди основных результатов НИР за прошедший период можно выделить:

- проведение Международных конференций «VIII Чайановские чтения» и «IX Чайановские чтения “Инновационный выбор России: проблемы и перспективы”» (март 2009 г.);
- проведение Межвузовской студенческой научной конференции «Инновационная стратегия экономики России: миф или реальность?» (декабрь 2008 г.);

И.М. Поморцева

- организацию и проведение межвузовского междисциплинарного научного семинара «Глобализация: смена парадигм» (ежемесячно);
- выпуск первого номера ежемесячного научного журнала «Вестник РГГУ. Серия “Экономика”» № 11/07 (май 2008 г.);
- защиту в совете РГГУ докторских диссертаций преподавателей факультета д-ра экон. наук, доцента Ю.Н. Нестеренко и д-ра экон. наук, доцента М.Ю. Погудаевой (октябрь 2008 г.);
- активизацию научной работы со студентами, в частности, получение студентом 4 курса В. Овчинским диплома I степени по итогам участия в Московской межвузовской научно-практической конференции «Студенческая наука», а также награждение дипломом студентки 5 курса Н. Животковой за участие в открытом конкурсе, проводимом по приказу Минобрнауки России в 2008 г., за лучшую научную работу по естественным, техническим и гуманитарным наукам.

VIII Чаяновские чтения

11 марта 2008 г. в Российском государственном гуманитарном университете состоялись VIII Чаяновские чтения, которые были посвящены формированию национальной модели экономики России. Ставшая уже традиционной конференция проходит в год, когда вся мировая общественность отмечает 120 годовщину со дня рождения выдающегося русского экономиста Александра Васильевича Чаянова, предметом научных исследований которого стали социально-экономические основы организации сельского хозяйства, поиск путей увеличения эффективности аграрного производства России.

Со вступительным словом выступил ректор РГГУ, д-р историч. наук., профессор Е.И. Пивовар. Он сказал, что важнейшей проблемой развития России является внедрение инноваций в сферу гуманитарных знаний. Одним из способов такого внедрения являются контакты с учеными из Академии наук РФ. Очень важно совместное обсуждение исследований А.В. Чаянова, которые востребованы в экономической истории. Самое большое достоинство А.В. Чаянова – смелая гражданская, нравственная позиция ученого, который в годы функционирования в нашей стране только одной экономической теории – марксистской – противопоставил маргиналистскую, т. е. экономику, которая должна заниматься человеком, его потребностями. Именно так надо понимать его научные достижения.

Основной доклад на конференции сделал член-корреспондент РАН, директором Института экономики РАН, д-р экон. наук, профессор Р.С. Гринберг. Он проанализировал основные направления развития России в условиях возникновения такого феномена, как «бумеранг глобализации». Это явление вызвало открытость границ и быстрое распространение новых технологий. Мир стоит перед дилеммой: снижать социальные стандарты или активнее внедрять политику протекционизма. В России, несмотря на устойчивые темпы роста ВВП, стоит проблема качества роста. Пока неудовлетворительно работают перераспределительные механизмы, в полной мере не используется мощный интеллектуальный потенциал России. В связи с этим государство должно выработать такую структурную и социальную политику, которая позволит сформировать инновационную национальную модель развития России.

В докладе д-р экон. наук М.В. Ершов отметил особенности финансового механизма экономического развития России в условиях глобальной экономики. А.С. Генкин, д-р экон. наук, академик РАН, остановился на становлении и развитии электронных платежных систем, которые являются важным элементом национальной экономической системы. В.Г. Доброхлеб, д-р экон. наук, профессор, осветила демографические проблемы России. И.И. Родионов, д-р экон. наук, профессор, предложил идеи совершенствования законодательства в области экономической политики России. М.И. Гельвановский, д-р экон. наук, профессор, остановился на проблеме справедливого ценообразования при формировании национальной модели российской экономики.

В рамках круглого стола были обсуждены поднятые проблемы. Особый интерес вызвали вопросы современного законодательства в области инновационного бизнеса, демографической динамики, проблемы цен, развития аграрного комплекса России.

Студенческая научная конференция

18 декабря 2008 г. на экономическом факультете ИЭУП РГГУ состоялась VII межвузовская студенческая научная конференция «Инновационная стратегия экономики России: миф или реальность?», в которой приняли участие более 120 студентов. Гостями и участниками конференции стали аспиранты, преподаватели и студенты Финансовой академии при Правительстве РФ и Высшей школы экономики. Подготовкой конференции занималась канд. экон. наук, доцент М.В. Кириллина.

Участников конференции приветствовала декан экономического факультета Ю.Н. Нестеренко. Обсуждаемая тема имеет особую актуальность в современном мироустройстве и напрямую связана с тематикой ежегодной экономической конференции «Чаяновские чтения» и Гуманитарными чтениями, которые состоятся в марте 2009 г. С содержательными докладами выступили Е. Хоробрых (3 курс), В. Овдиенко (2 курс), Ю. Янчук. (4 курс). Студенты В. Овчинский (4 курс) и И. Сопова (4 курс) затронули вопросы построения эффективной национальной политики развития малого бизнеса. Интерес вызвали доклады о макроэкономической модели будущей России (К. Демидова, 2 курс) и об уникальной модели российского фондового рынка (М. Суворова, 3 курс). С докладами и сообщениями на конференции выступили 15 человек.

На конференции рассмотрены важные вопросы современного развития экономики России. Участники определились с вопросом: мифом или реальностью является инновационный путь развития современной России? Символизировал ответ на этот вопрос выбор белого и голубого воздушного шара. В результате большинство голосовало за инновационную стратегию России, реализация которой во многом зависит от активности молодежи. Лучшие работы студентов опубликует сборник «Юность науки» (М.: Изд-во РГГУ, 2009), а также будут направлены на конкурс научных студенческих работ в области экономики.

Круглый стол «Открытые возможности»

13 ноября 2008 г. состоялся круглый стол «Открытые возможности», посвященный проблемам опыта и перспектив прохождения учебно-производственной практики студентами факультета. Гостями и участниками конференции стали представители российских компаний и организаций, студенты старших курсов экономического факультета, учащиеся колледжа, преподаватели РГГУ. Открыла круглый стол декан экономического факультета Ю.Н. Нестеренко. Она подчеркнула значимость совместной работы студенческого научного общества и фирм, с которыми сотрудничает РГГУ. Основные сообщения по учебной практике и стажировке студентов экономического факультета сделали А.К. Захарько – главный специалист по работе с персоналом Московской региональной дирекции коммерческого банка УРАЛСИБ, И.Е. Григорович – специалист по проектам отдела персонала фирмы ООО «Данон Индустрия», Д.Х. Жамалетдинова – главный специалист отдела подбора персонала ЗАО «ВТБ-24». Доклады вызвали инте-

рес у слушателей. Студентов затронули проблемы развития нетрадиционных банковских услуг, особенности условий практики и стажировки, возможность участия студентов факультета в тренингах и деловых играх компании «Данон».

Итог работы круглого стола подвела зам. декана факультета С.А. Джавадова. Она отметила эффективность научно-практической работы, выразила надежду, что первый опыт проведения подобного мероприятия получит свое продолжение и конференция «Открытые возможности» станет ежегодной. Это позволит регулярно обсуждать проблему применения знаний и компетенций студентов РГГУ в практике российских компаний.

Студенческий круглый стол «Теневая экономика»

27 марта 2008 г. в рамках проводимой в РГГУ конференции «Гуманитарные чтения-2008» прошло заседание круглого стола по проблемам теневой экономики (The shadow economy), рабочим языком которого стал английский. В заседании приняли участие около 100 студентов и преподавателей, проявивших интерес к обсуждаемым проблемам.

Открыла круглый стол завкафедрой английского языка И.В. Петрова. Она одобрила совместную работу студенческого научного общества экономического факультета и преподавателей кафедры английского языка.

Основные сообщения и презентации, раскрывающие тенденции развития теневой экономики в России и мире, сделали студенты 3 и 4 курсов. Ведущими конференции были Ю. Бурдастова и М. Субботин.

В докладе О. Морозовой «Shadow Economy and its main types» была отмечена актуальность темы, показано многообразие видов теневой деятельности – от незаконной торговли наркотиками до выступлений уличных музыкантов. В. Овчинский выступил с сообщением о переходе от неформальной экономики к малому бизнесу и роли микрокредита («From Informal Economy to Micro-Enterprise: The Role of Microcredit»). А. Дорожкина и Т. Хутиева представили доклад «The Global Drugs Market», в котором сделали обзор развития мирового рынка наркотиков. В презентации К. Солоники «Illegal Drugs Market in Russia» эта тема была развита и было убедительно показано, что доходы рынка наркотиков по своим масштабам могут сравниться только с оборотами нефтяного сектора России. Е. Танцорова в своем сообщении «Illegal Wildlife Trade» рассказала о причинах популярности, статистике и геогра-

И.М. Поморцева

фическом аспекте рынка незаконной торговли дикими животными и растениями. Большой интерес вызвало блестящее выступление А. Юрова «Black and Grey Market of Weapons», где была дана характеристика «серого» и «черного» рынков оружия, рассказано об особенностях поведения продавцов и покупателей этого сегмента рынка. С докладом на русском языке выступила студентка 5 курса Ю. Ненахова. Она осветила специфику формирования и развития теневых секторов экономики в современной России.

Заинтересованное обсуждение ключевых проблем теневой экономики продемонстрировало продвинутый уровень владения иностранным языком.

Ю.Н. Нестеренко отметила высокий уровень подготовленности студентов и выразила надежду, что подобные мероприятия будут продолжены.

IX Чаяновские чтения

12 марта 2009 г. состоялась конференция экономического факультета «IX Чаяновские чтения – “Инновационный выбор России: проблемы и перспективы”». Ставшая традиционной конференция ежегодно выносит на обсуждение актуальные темы формирования эффективной модели развития экономики России.

К участникам конференции обратился проректор по научной работе РГГУ Д.П. Бак. Он приветствовал участников и отметил важность проблемы внедрения инноваций в сферу гуманитарных знаний и создания новой концепции развития национальной экономической системы.

Основной доклад сделал академик РАН, директор Центрального экономико-математического института РАН, д-р физ.-мат. наук, профессор В.Л. Макаров. Он затронул проблемы становления экономики знаний в России, проанализировал новые измерители качества развития общества, предложил параметры оценки благосостояния в условиях формирования в России инновационной среды. В частности, одним из таких показателей качественного развития общества он назвал «индекс удовлетворения жизнью», включающий параметры экономического, культурного, социального и духовного развития индивида. Докладчик отметил неудовлетворительное состояние современной инновационной среды в России, когда в полной мере не используется мощный интеллектуальный потенциал России, что препятствует распространению новых знаний и технологий.

В сообщении д-ра экон. наук, профессора В.С. Циренщикова были перечислены особенности формирования инновационной

экономики, в частности, сделан анализ механизма регулирования политики содействия конкуренции, показана нелинейность технического прогресса, подчеркнута возрастающее значение социального капитала и доверия между всеми стратами общества.

Профессор И.И. Родионов подчеркнул необходимость как обязательного включения знаний во все производственные процессы и превращения финансовых ресурсов в инновационный капитал, так и поддержки инноваций со стороны не только государства, но и крупных компаний.

Важной проблеме развития малых инновационных предприятий (МИПов) был посвящен доклад декана экономического факультета Ю.Н. Нестеренко. Она выделила принципы построения инновационной экономики, основные факторы, негативно влияющие на развитие МИПов, предложила пути снижения рисков инновационной деятельности на базе кластерных структур и поиска эффективной системы государственной поддержки малого бизнеса.

С интересными докладами на конференции выступили профессор А.К. Шуркалин («Влияние мирового экономического кризиса на инновационные процессы»), В.К. Бурлачков («Инновационное развитие и длинные волны экономической конъюнктуры») и Е.В. Орлова («Проблемы формирования инновационных моделей экономического поведения человека в условиях глобального кризиса»). В заключительном докладе доцент Ю.Ф. Шамрай подвел итог дискуссии, выделил основные подходы к развитию инновационных процессов в условиях современного кризиса.

Обмен мнениями между участниками конференции показал живой интерес участников конференции и студентов экономического факультета к докладам.

Abstracts

V.S. Aksenov, A. Tararueva

FINANCIAL CREDIT SYSTEM OF SMALL BUSINESS REGIONAL SUPPORT

In this article the authors contemplate the nature and structure of the financial and credit mechanism of the regional support of small business. The paper outlines forms and methods of the regional support of small business in Moscow and, in particular, the role of the Multifunctional Business Centre for Support of Small Entrepreneurship “Maryino” in this mechanism. Basing on the analysis undertaken and the studies of the foreign experience, the authors formulate directions of streamlining the current financial and credit mechanism of the small business regional support in Russia.

Keywords: small business, financial and credit mechanism of the small business regional support, microcredit, bank credit guarantee scheme, guarantee fund, partial tax rebate, state back up of small enterprises.

Y.S. Begma

CAPITAL AND CAPITAL VALUATION IN MODERN ECONOMIES

The world financial crisis with its total collapse of stock markets quotations and taking into account many famous rich persons coming out of eyesight, has provoked attempts to revise the current concept of the capital, some demands to brush off any “fictitious”, “speculative”, “virtual” components of the estimated value of capital to avoid distorting the true meaning of the “real capital”. Certain conceptual arguments against such “coming back to the reliable past” attempts are concerned in the article.

Keywords: capital, retained earnings, book profit, securitization, supply and demand for finance assets, quasi-money, human capital, social capital, symbolic capital, physical capital, culture capital, capital globalization.

A.M. Belonovskaya

TEAM-WORK IN ECONOMIC ORGANISATION
IN THE PAPERS OF RUSSIAN SCHOLARS
IN LATE XIX – EARLY XX CENTURIES

This article briefs on the points of view of Russia's late 19 – early 20 centuries prominent economists, concerning craftsmen team-work organization industry. While Russia's capitalism developed, thus sharpening antagonisms between labor and capital, many of economists thought that team-work organization industry was the real way to paste over the contradictions. Traditional for Russia team-work industry form was viewed as a perspective economic practice able to adjust social opposition.

Keywords: teamwise, team-work industry form, cooperative movement, collective property.

I.N. Bukhtereva

SOCIAL SECTOR OF RUSSIAN ECONOMY

Economic literature has hardened to the view that a social capital is a system of interrelationship between people in the process of production. The author of the given article considers that the social capital of the post-soviet area has a much more general notion: that of a special prospective sector of national economy able to resist and successfully compete state and privately owned sectors. The basic way to form a social sector of economy is in establishing an alternative enterprise each member of which is also its owner.

Keywords: social capital, labor ownership of the means of production, social state, social sector of economy.

E.C. Chimitdorzhieva

METHODS OF PREDICTING
AN RF SUBJECT TAXABLE CAPACITY

This article presents the methods of forecasting taxable capacity of a Russian Federation's subject following the example of the Republic of Buryatia. To improve the performance of time-series models arrangement of taxes was carried out on economic grounds followed by classification with component analysis.

Keywords: taxable capacity, tax returns, intergovernmental fiscal relations, forecasting, time series.

E.V. Chirkova

THE ECONOMIST SPECULATES ON GLAM-CAPITALISM

This article presents reflections on the book *Glam-capitalism* by Dmitry Ivanov where the author develops the concept of the modern society as a society of glam-capitalism in which glamour specifies the universal and fundamental logic of the action. The author of the article discusses such propositions as whether glamour tendencies are universal in modern society, whether glam capitalism is a new version of a capitalist society, whether glamour is a new phenomenon and whether it can explain some economic processes like social stratification as Ivanov tends to believe. The perception of the economist differs from that of the sociologist.

Keywords: glam-capitalism, glamour, consumption, social stratification, financial bubble.

V.G. Dobrokhleb, N.V. Belobragina

STUDENTS' REPRODUCTIVE EXPECTATIONS

The article brings up the issue of the day, namely, coping strategies for the demographic crisis in Russia. Reproductive settings of university youth are analyzed on the basis of statistics and sociological polls, including the pilot survey on the reproductive intentions of students conducted in Moscow higher educational institutions in 2008. The authors have come to the following conclusions:

the average desirable number of children among the respondents is – 2.37, which assumingly may bring us to the solution of depopulation problems;

the desired amount of children for females is lower than that for male representatives, though young female are more optimistic: only 26.3 percent consider, that “it is not time to bear children now”, it is half as much as their male coevals' rate;

availability and amount of brothers and sisters do influence the number of children expected, however, this correlation is not direct;

health is estimated by respondents as the most important social value and the most meaningful factor which determines the expected number of children.

Keywords: demographic crisis, depopulation, birth-rate reproductive strategy set for childbearing, social strategies, demographic policy.

M.V. Ferafontova
CONCEPT APPROACH TO ESTIMATING
INNOVATION FUNCTION
IN STRATEGIC MANAGEMENT CRITERIA
OF CHOOSING THE ENTERPRISE
INNOVATION STRATEGY

The article analyses strategic management theory's evolution from the aspect of competitive advantages' sources. Innovation development is highlighted as the basic factor of retaining competitive advantage. The subject of the article is investigation of different approaches to the role of innovations in strategic management and analysis of theoretic instruments of choosing an innovation strategy drawn on spotting strategic economic centers and strategic business units, employing the products' life cycle theory together with scientific and technical policy conducted by the company.

Keywords: key spheres of duties, company's dynamic opportunities, business units, strategic economic centers, synergy effect, innovation strategy.

L.L. Kalinina
INVESTMENT ACTIVITY IN CONDITIONS
OF FINANCIAL CRISIS

Decline of investment activity in Russia under financial crisis hinders a renewal process of industry, puts the brakes on the innovations. It is necessary to pursue a common innovative and investment policy aimed at stimulating investors' initiative and efficient use of public and private investments, including tools of public and private partnership.

Keywords: international movement of enterprising capital, direct foreign investments, tools of state influence on the investment activity.

O.A. Kalugin
WATER AS THE MOST IMPORTANT FACTOR
OF GLOBAL ECONOMY

This article covers one of the core problems of the modern world – water resources problem. It's obvious that global water resources deficiency will come as early as the year 2020. Many countries have already begun to prepare for the reality of global deficiency of water resources. China is a good example. Russia's national elite should also draw adequate conclusions. And what is more, the Russian Federation is a coun-

try completely supplied with water resources, though used in an utterly inefficient manner. The country badly needs a different strategy of exploiting water resources. It'll require serious investments, but eventually they are to pay off. Our fresh water reserves are not only a renewable source of electricity, but is also the most important factor of reintegration in the post soviet space.

Keywords: water resources, global deficiency, investments, electricity, reintegration

E.V. Karanina

CONCEPT APPROACHES TO BUILDING A UNIVERSAL ENTREPRENEURSHIP RISK MANAGEMENT MODEL

The article analyses conceptual approaches to shaping the universal model of the entrepreneurship risk management. The author highlights the criteria of building the systematic risk of business, the functional risk-management model adaptive to the market environment and also the entrepreneurship risk estimation model covering regional and branch market factors. The component interdependence gives the possibility to apply synergetic methods and procedures to the models of management which will increase the effectiveness of risk-management system application. The company diversification policy and its structure perform as the priority elements. The article considers some methods of multivariate statistical analysis to define the measure how risk of a certain business corresponds to the mean market parameters. The statistical analysis states that each industry features five universal kinds of risk, manifesting the risk of the business in the industry: financial stability risk, credit risk, exchange rate risk, bankruptcy risk and regional risk, which will constitute basic criteria in optimization model.

Keywords: entrepreneurship risk, risk management, simplex method, diversifying policy, regional investment climate, principal components analysis.

N.V. Koryakina

REGIONAL INDUSTRY POLICIES IN UNSTABLE FINANCIAL MARKET

In order to prevent dramatic drops in the real sector of economy entailed both by unfavorable external conditions and internal instability and the related economic and social consequences measures to stabilize the situation and to stimulate the economy are necessary. The industrial policy of a region is mainly aimed at spotting the pre-critical

conditions of enterprises and duly accepting measures on their sanitation, together with maintaining the economy structural reorganization.

Keywords: industrial policies, industrial complex, processing enterprise, intensifying the production process, innovative branch infrastructure.

P.E. Kozhurin

FINANCIALIZATION AS THE FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Financialization is a term of capitalism which developed over several decades leading up to the 2007–2009 financial crises. Despite of all the contradictions this process was stably developing more than 30 years. In this model financial leverage tended to override capital (equity) and financial markets tended to dominate over the traditional industrial economy. Financialization became a real factor of the world globalization promoting. According to the national economies financialization reflects the process of non-financial sectors substitution and rising of financial operations deals. Financialization caused disproportions and risks in the national economies, and now is under pressure of changing world financial architecture. Nowadays the role and functions of the global institutions are transforming, particularly in risk management and financial markets regulation.

Keywords: financialization, globalisation, the currency markets, the financial markets, financial sector, neoliberalism, neoliberal paradox.

E.V. Malinina

ENHANCING THE SYSTEM OF PROTECTION OF NATIONAL INTERESTS IN FINANCIAL SPHERE

Supporting the idea of creating the Russian financial system corresponding to the world standards, we consider it necessary to proportion the degree of liberalization in currency legislation with the increasing competitiveness of the Russian financial system to avert the national economic security threats. The stable financial basis for the economic development is missing in Russia. Disadvantage of financing is one of the major problems Russian entrepreneurs face in attempt to set up and develop their businesses.

Keywords: monetary and financial sphere competitiveness, bank system, disadvantage of financing, economy credit, long-term resources, boosting the economy efficiency.

Y.N. Nesterenko

CREDIT SUPPORT IN THE FINANCIAL SYSTEM
OF SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES ACTIVITY
IN THE RUSSIAN FEDERATION

To pursue an efficient innovative policy the state ought to maintain stability and competitive ability of the banking sector, and further to redirect it to small enterprises interests, to provide grounds for their the full-rate financial backing.

Keywords: small innovative enterprise, government guarantees, bid security / coverage of loans, subsidizing of interest rates, microfinancing, credit unions, financial support fund, venture capital financing.

I.V. Novik

FINANCIAL CRISIS 2008 TESTING
RUSSIAN FINANCIAL SYSTEM

Building up economic power, constructing an operational financial system, balanced budget make an incomplete list of the tasks fulfilled among those set for the government of the Russian Federation in the 2000 to 2008 period. The financial crisis of 2008 presented stress-testing function for the current financial system of Russia. The revealed bottleneck of financial politics and financial system architectonics pointed out the prevailing directions of modifying the organizing economic mechanism of managing finances of Russian Federation which is presently used.

Keywords: financial crisis, financial system, financial policy, monetary-credit policy, globalization, liberalization.

E.V. Orlova

GLOBAL CRISIS AS A TRANSFORMATIONAL
FACTOR OF PEOPLE'S FINANCIAL BEHAVIOR

This article investigates the factors influencing the financial behaviour of Russian citizens: the low level of rationality in behaviour, economic traditions and customs, economic and social valuables, the scarce financial culture. The sociological surveys findings indicate that paternalistic valuables, collectivism are widespread in the Russian society, but such valuables are interweaved with low trust in financial institutions. We note the low spread of financial culture: less than a half of Russian citizens perform household budget planning; financial compe-

tence and concern in financial information are quite poor in the Russian society. The percentage of people performing family budget maintenance hasn't even risen up under the financial crisis. Given such conditions, the risk of negative social effects, as financial panic, is quite high; the social strain increase is also possible.

Keywords: financial behaviour, rationality, financial culture, household budget planning, crisis.

N.V. Ovchinnikova, A.V. Troizky
A.A. BOGDANOV (MALINOWSKY) ABOUT
THE NATURE AND MANNERS
OF ECONOMIC CRISIS SOLUTION

The article presents the analysis of a distinguished Russian scientist-generalist A.A. Bogdanov (Malinowsky)'s views on the nature of economic crises featured in his papers and in "Tectology". The theory of crises fathered by A.A. Bogdanov early previous century has not only grew less significant in Russian contemporary critical situation but has even acquired some new additional scientific and practical value. Reference to the scientist's creative ideas, close look into his creative heritage is to facilitate a more thorough diagnosis of the crisis, choosing optimal ways and adequate means of its liquidation.

Keywords: economic crisis, Russian economic school, spontaneous / unregulated competitiveness, capitalistic overproduction, demand and supply, production expansion, tectology, universal theory of crises, disorganizations and organization.

N.V. Oreshnikova
COMPREHENSIVE INTEGRATED ASSESSMENT
OF AN ENTERPRISE ECONOMIC ACTIVITY
IN IN-HOUSE STRATEGIC MANAGEMENT

The article briefs on the comprehensive all-level (CAL) evaluation of economic activity of an industrial object within the industry in-house strategic management. The CAL evaluation is based on the system economic analysis, which incorporates: target analysis, model analysis, factorial analysis, analytical and estimative analysis.

The method of CAL evaluation was employed to research the in-house finance management of a large industrial body, a heavy engineering plant JSC "EZTM", leading in metallurgical equipment production. Recent research of the financial data (liquidity, profit, etc) has spotted

some positive tendencies in its economic activity. Still they do not suffice to maintain the financial stability, the things turned worse by the world economic crisis. So it is necessary to improve the financial management system to enhance qualitative economic changes and to clear of the consequences of the economic crisis.

Keywords: evaluation, system, industry, complex, index, rate, performance, normative standards, monitoring, funds, control, crisis, sustainability.

M.V. Plotnikov, S.A. Gusev
CORPORATE ANALYSIS OF THE PRODUCERS'
VOLUNTARY SETTLEMENT
AND REQUIREMENTS FORWARDED
BY STATUTARY REGULATIONS
AND LEGAL ACTS BY THE TOBACCO
ADVERTISING EXAMPLE

The article focuses on comparative analysis of requirements of voluntary agreements of producers and current legislative requirements. The research is executed on the example of the voluntary agreement of tobacco producers. The article reveals the peculiarities of the producers' voluntary agreements as a specific form of market interaction. The authors arrived at the conclusions about interconnections of producers' voluntary agreements and requirements of applicable legislative requirements.

Keywords: voluntary agreement of producers, antimonopoly legislation, tobacco production advertising, comparative analysis, social responsibility, public relations.

M.Y. Pogudaeva, Y.I. Pogudaev
INTERNATIONAL CURRENCY RESERVES:
MODERN STRUCTURE
AND MANAGEMENT EXPERIENCE

Gold and foreign currency reserves constitute an essential part of monetary and financial segment of national financial resources. They present highly liquid assets which guarantee the fulfillment of Russian foreign liabilities. The bigger gold and foreign currency reserves are the higher is foreign investors and creditors' trustworthiness to the government. Moreover, in emerging economies gold and foreign currency reserves are an important condition of trustworthiness of citizens and national businesses to the government economic policy. The authors

look into the structure of gold and foreign currency reserves and estimate their management system.

Keywords: currency plurality, gold demonetization, gold stock, gold and currency reserve, gold-dollar standard, multicurrency standard, special drawing rights.

I.M. Pomortseva

KEY RESULTS OF SCIENTIFIC RESEARCH
AT THE DEPARTMENT OF ECONOMICS,
INSTITUTE FOR ECONOMICS, MANAGEMENT
AND LAW, THE RSUH, 2008

The survey features mainstream trends and the results obtained in the scientific sphere of the economic department activities. The basic Schools of economic thought and research areas are presented, the leading scientists and the provinces of their scientific interests are named.

Keywords: scientific research, economic studies, monographies, articles, dissertations.

N.I. Promskiy

INTEGRATION PROCESSES IN CIS
IN THE MIDTERM AND IN THE LONGTERM

The article analyzes modern problems of development of CIS cooperation are in a prism of problems and contradictions inherent in their integrating interaction. In the period after the USSR disintegration this cooperation has been rich in searches of various integration forms and methods, able to create an operative integration body. Presently common economic space is seen as one of these forms.

Keywords: cooperation, integration, CIS, CES, CU, zone of free trade, WTO, relations, agreement, scenario.

M.V. Savinova

MODERN TRENDS OF DEVELOPING INDUSTRIAL
COOPERATION IN RUSSIA

The author analyzes factors and objectives which Russia faces within the industrial cooperation. Main directions of cooperation with CIS and Europe are examined, best practice advice is provided on further consolidation of cooperation in the industry.

Keywords: industrial cooperation, coalition structure, subcontracting, contract, joint venture, joint activity, military and technical cooperation.

Y.F. Shamray

FOREIGN ECONOMY PLATFORM FOR RUSSIAN NATIONAL ECONOMY COMPETITIVENESS

This article examines the approaches to the development of a competitive platform of Russian economy in foreign economic relations. The author considers the degree of the country inclusion in the world economic relations, the rate of its «openness» to the world market, and international specialization of the national economy, which reveals in regional and trade patterns of participation in international division of labor to be the key determinants and indicators of the foreign trade platform for the national economy. According to the author, an excessive «openness» of Russian economy has formed in the process of development of market relations as a result of priority development of fuel and raw materials export. To eliminate the excessive «openness» new approaches to the international specialization of the Russian economy are recommended, its technical specialization, in particular. Russia currently enjoys a competitive potential in such strategic industries as nanotechnologies, energy, space and information technologies.

Keywords: competitive platform of economy, openness of national economy, export basis of economy, competitive advantages, technical specialization, investment attractiveness.

I.I. Rodionov, R.N. Bogiya-Volya

PERFORMANCE EVALUATION OF THE REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT: VALUA APPROACH

Company capitalization has become a household name nowadays. Presently most successful companies find ways to weigh their operations on the enterprise value model. Though the government level uses quite a different system of axes to measure the efficiency of regional development. Till recently one could consider it fashionable to discuss GDP doubling challenge in Russia. Today this topic appears to be less vital but the more important issue is that gross accounting parameters, while poorly adapted for the strategic planning purposes, are still widely used on the macro management level. So methods built on the basis of such criteria are scarcely adjusted to analyze the efficiency of varieties of scarce resources allocation. Correspondingly they can't be adequately employed to search optimal ways to realize the regional economic potential. Few experts would argue the doctrine that the concept of business cost is a more adequate strategic management measure than book profit.. We claim that Value-Based Management concept (VBM)

which proved to be effective in the private sector can be adjusted to solve the relevant managerial problems on the regional level.

Keywords: Value-Based Management concept (VBM), regional programs of development, corporate finance.

D.A. Shevchenko, I.V. Kurilova

FORMATION OF NEW SOCIAL GROUPS IN MODERN RUSSIAN ECONOMIC CONDITIONS

A basis of the research is the approach to building social and economic groups in Russia, the concept of social stratification and inequality. The purpose of the research is to spot the tendency of development of sustainable models of social stratification. Conclusions on a modern condition of social and economic groups are drawn. Richness and poverty differ on a financial position, on social and professional activities, on leisure-time preference. According to sociological theories the middle class is a stabilizing component of the system of social stratification. The structure of the Russian economic elite is determined by the structure of national economy where, like in Soviet times, the monopolist enterprises dominate.

Keywords: social stratification, models of social stratification, the middle class, poverty boundary, median income.

N.N. Yarosh

INTELLECTUAL POTENTIAL AS THE INNOVATION INCENTIVE FOR DEVELOPING MUNICIPAL FACILITIES AND SERVICES

The paper deals with major problems of municipal facilities and services. As demonstrated, the innovation-based development of the municipal economic infrastructure is conjugated with permanently rising intellectual level of the human resources. The key intellect-controlling factors are scrutinized, along with the intellectual resource structure of an enterprise. The ways enabling transformation of the intellectual potential into the municipal intellectual resources are traced.

Keywords: intellect, innovation, municipal facilities and services urban economy, intellectual resources.

Сведения об авторах

Аксенов Валерий Сергеевич – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ, vs.aksenov@gmail.com

Бегма Юрий Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, stylusla@yandex.ru

Белобрагина Надежда Валерьевна – аспирантка учреждения Российской академии наук Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, alone_n@list.ru

Белоновская Анастасия Михайловна – преподаватель кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ, belonovsky1@yandex.ru

Божья-Воля Роман Николаевич – аспирант, преподаватель кафедры экономики и финансов фирмы ГУ «Высшая школа экономики», romanb-v@mail.ru

Бухтерева Ирина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ, iren9118@mail.ru

Гусев Сергей Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ, г. Саратов, gised.rggusar@mail.ru

Доброхлеб Валентина Григорьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ, VDobrokhleb@mail.ru

Калинина Людмила Львовна – кандидат экономических наук, профессор кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ, m_kafedra@mail.ru

Калугин Олег Анатольевич – кандидат политических наук, заместитель директора, доцент кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ, г. Калуга, oleg-kalugin73@mail.ru.

Каранина Елена Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и управления филиала МФЮА, г. Киров, доцент кафедры экономических дисциплин филиала РГГУ, г. Киров, kafinanc@yandex.ru

Кожурин Павел Евгеньевич – аспирант кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, начальник отдела поддержки агентской сети ООО «УК “Альфа-Капитал”», pkojurin@alfacapital.ru

Корякина Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, заведующая кафедрой, доцент кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ, г. Дмитров, nvkuzmicheva@mail.ru

Курилова Инна Владимировна – аспирантка кафедры маркетинга и рекламы ИЭУП РГГУ, umr@rggu.ru

Малинина Елена Вячеславовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, evmalinina@mail.ru

Нестеренко Юлия Николаевна – доктор экономических наук, декан экономического факультета ИЭУП РГГУ, завкафедрой финансов и кредита ИЭУП РГГУ, economfac@rggu.ru

Новик Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ, г. Железнодорожный, Novik-I@mail.ru

Овчинникова Наталья Викторовна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой управления факультета управления ИЭУП РГГУ, upr-kafedra@yandex.ru

Орешникова Надежда Всеволодовна – преподаватель кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ, Livoskar@mail.ru

Орлова Елена Васильевна – доктор социологических наук, завкафедрой гуманитарных и социально-экономических дисциплин, профессор кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ, г. Балашиха, nuglet@mail.ru

- Плотников Максим Викторович* – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ, г. Саратов, rggusar@mail.ru
- Погудаев Юрий Игоревич* – аспирант кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ, yip@pochta.ru
- Погудаева Марина Юрьевна* – доктор экономических наук, доцент кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ, romarin@pochta.ru
- Поморцева Ирина Михайловна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ, pomoririna@yandex.ru
- Промский Николай Иванович* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, wasp145@rambler.ru
- Родионов Иван Иванович* – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ, irodiono@mail.ru
- Савинова Мария Владимировна* – соискатель кафедры мировой политики и международных отношений РГГУ, msavinova@inbox.ru
- Тараруева Алиса Андреевна* – соискатель кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ, romplemousse@rambler.ru
- Троицкий Андрей Владимирович* – аспирант кафедры управления факультета управления ИЭУП РГГУ, upr-kafedra@yandex.ru
- Чимитдоржиева Екатерина Цыренжабовна* – преподаватель кафедры естественно-научных дисциплин филиала РГГУ, г. Улан-Удэ, katrin_c@mail.ru
- Чиркова Елена Владимировна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы фирмы» ГУ-ВШЭ, elenachirkova@hotmail.com
- Шамрай Юрий Федорович* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, shamyur@yandex.ru

Шевченко Дмитрий Анатольевич – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга и рекламы ИЭУП РГГУ, shevm@rggu.ru

Ферафонтова Мария Владимировна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ, г. Домодедово, kmv1980@yandex.ru

Ярош Наталья Николаевна – кандидат технических наук, доцент кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ, kafedra373@yandex.ru

General data about the authors

Aksenov Valeriy S. – Doctor of Economics, professor of the Chair of Finance and Credit, Department of Economics, IEML RSUH, vs.aksenov@gmail.com

Begma Yuri S. – PhD in Economics, associate professor of the Chair of the World Economies, Department of Economics, IEML RSUH, stylusla@yandex.ru

Belobragina Nadezhda V. – postgraduate student of the Institute of Social and Economic Studies of Population, Russian Academy of Sciences, alone_n@list.ru

Belonovskaya Anastasiya M. – lecturer of the Chair of Economic Theories, IEML RSUH, belonovsky1@yandex.ru

Bozhiya-Volya Roman N. – postgraduate student, a lecturer, Chair of Economics and Finance, the GU “Vysshaya Shkola Ekonomiki” firm (“Higher School of Economics”), romanb-v@mail.ru

Bukhtereva Irina N. – PhD in Economics, associate professor of the Chair of Economic Theories, IEML RSUH, iren9118@mail.ru

Chimitdorzhieva Ekaterina Tz. – a lecturer of the Natural Sciences, Ulan-Ude branch of RSUH, katrin_c@mail.ru

Chirkova Elena V. – PhD in Economics, associate professor of the “Economics and Finance Firm” department at GU-HSE, elenachirkova@hotmail.com

Dobrokhleb Valentina G. – Doctor of Economics, Professor of the Chair of Economic Theories, Department of Economics, IEML RSUH, VDobrokhleb@mail.ru

Ferfontova Maria V. – PhD in Economics, senior lecturer of the Economic, Managerial and Legal disciplines department, Domodedovo branch of RSUH, kmv1980@yandex.ru

- Gusev Sergei A.* – PhD in Economics, associate professor of the Economic, Managerial and Legal disciplines department of Saratov branch of RSUH, gised.rggusar@mail.ru
- Kalinina Lyudmila L.* – PhD in Economics, professor of the Chair of the World Economies, IEML RSUH, m_kafedra@mail.ru
- Kalugin Oleg A.* – PhD in Political Sciences, assistant director and an associate professor of the Economic, Managerial and Legal disciplines department, Kaluga branch of RSUH, oleg-kalugin73@mail.ru
- Karanina Elena V.* – PhD in Economics, associate professor, Head of the Economics and Management department of Kirov branch of MFUA, associate professor of the Economic disciplines department of Kirov branch of RSUH, kafinanc@yandex.ru
- Koryakina Natalya V.* – PhD in Economics, Head of the Chair, associate professor of the Economic, Managerial, and Legal disciplines department, Dmitrov branch of the RSUH, nvkuzmicheva@mail.ru
- Kozhurin Pavel E.* – the post-graduate student of economic faculty of RSUH (Russian State University of Humanities), chief of the agents support department, Open Company Alfa-Capital, pkojurin@alfacapital.ru
- Kurilova Inna V.* – postgraduate student of the Marketing and Advertising Chair, IEML RSUH, umr@rggu.ru
- Malinina Elena V.* – PhD in Economics, associate professor of the World Economies Chair, Department of Economics, IEML RSUH, evmalinina@mail.ru
- Nesterenko Yulia N.* – Doctor of Economics, Dean of the Department of Economics, IEML RSUH, Head of the Chair of Finance and Credit, IEML RSUH, economfac@rggu.ru
- Novik Irina V.* – PhD in Economics, associate professor of the Zheleznodorozhny branch, Novik-I@mail.ru
- Oreshnikova Nadezhda V.* – lecturer of the Chair of Finance and Credit, IEML RSUH, Livoskar@mail.ru

Orlova Elena V. – Doctor of Sociology, Head of the Humanities and Socio-Economic disciplines department, professor of the Department of Economic, Managerial and Legal disciplines, Balashikha branch of RSUH, nuglet@mail.ru

Ovchinnikova Natalia V. – Doctor of Economics, professor, Head of Management Chair, Department of Management, IEML RSUH, upr-kafedra@yandex.ru

Plotnikov Maksim V. – PhD in Economics, associate professor of the Economic, Managerial and Legal disciplines department of Saratov branch of RSUH, rggusar@mail.ru

Pogudaev Yuri I. – postgraduate student of the Chair of Economic Theories, IEML RSUH, yip@pochta.ru

Pogudaeva Marina Yu. – Doctor of Economics, associate professor of the Chair of Economic Theories, Department of Economics, IEML RSUH, pomarin@pochta.ru

Pomortseva Irina M. – PhD in Economics, associate professor of the Chair of Finance and Credit, Department of Economics, IEML RSUH, pomoririna@yandex.ru

Promsky Nikolay I. – PhD in Economics, associate professor of the Chair of the World Economies, Department of Economics, IEML RSUH, wasp145@rambler.ru

Rodionov Ivan I. – Doctor of Economics, Professor of the Finance and Credit Chair, Department of Economics, IEML RSUH, irodi-ono@mail.ru

Savinova Maria V. – applicant for the Department of World Politics and International Relations, RSUH, msavinova@inbox.ru

Shamray Yuri F. – PhD in Economics, associate professor of the Chair of the World Economies, Department of Economics, IEML RSUH, shamyur@yandex.ru

Shevchenko Dmitry A. – Doctor of Economics, professor, Head of the Chair of Marketing and Advertising, IEML RSUH, shevm@rggu.ru

Tararueva Alisa A. – applicant for the Chair of Finance and Credit,
IEML RSUH, pomlemousse@rambler.ru

Troitsky Andrei V. – postgraduate student of the Management Chair,
Department of Management, IEML RSUH, upr-kafedra@yandex.ru

Yarosh Natalya N. – PhD in Technical Sciences, associate professor
of the Chair of Economic Theories, Department of Economics,
IEML RSUH, kafedra373@yandex.ru

Заведующая редакцией *Е.Е. Жигарина*
Корректор *Л.И. Трифонова*
Компьютерная верстка *Г.И. Гаврикова*

Подписано в печать 13.04.2010.
Формат 60×90 ¹/₁₆.
Уч.-изд. л. 19,0. Усл. печ. л. 18,5.
Тираж 1050 экз. Заказ № 17.

Издательский центр
Российского государственного
гуманитарного университета
125993 Москва, Миусская пл., 6
www.rggu.ru
www.knigirggu.ru