

Российский государственный гуманитарный университет
Russian State University for the Humanities



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

№ 11/07

Scientific monthly

Economic Series

Moscow 2007



ВЕСТНИК РГГУ

№ 11/07

Ежемесячный научный журнал

Серия «Экономика»

Москва 2007

УДК 338
ББК 65
В38

Главный редактор
Е.И. Пивовар

Заместитель главного редактора
Д.П. Бак

Ответственный секретарь
Б.Г. Власов

Главный художник
В.В. Сурков

Серия «Экономика»

Редакционная коллегия:

В.Д. Королев
Ю.Н. Нестеренко
Ю.Ф. Шамрай (отв. редактор)

СОДЕРЖАНИЕ

От редакции 13

В.В. Минаев

О роли и месте фундаментального знания в подготовке
современных экономистов 15

Вопросы экономической теории

В.В. Золотарев

Современные тенденции структурных изменений экономики
России 21

В.Д. Королев

Алгоритм и последствия слияний и поглощений 29

О.В. Николаев

Рынки труда и учебных услуг: вопросы госрегулирования 35

И.П. Петров

Сущность и причины современной инфляции 46

И.А. Чернухина

Теории конкуренции и антимонопольная политика государства 54

Современные проблемы и ретроспективный опыт развития российской экономики

В.С. Аксенов

О перспективах внедрения электронных денег в современную
информационную экономику 63

С.А. Джавадова

Подходы, реализуемые развитыми странами мира в области
решения социально-экономических проблем инвалидов 75

Л.Н. Кириллова

Объективные и субъективные факторы в управлении финансами.. 84

Е.А. Кондратьева

Финансовая составляющая теневой экономики 97

<i>О.В. Лылова</i>	
Социально-трудовые функции российских малых предприятий	106
<i>Ю.Н. Нестеренко</i>	
Малые предприятия промышленности в структуре национальной инновационной системы России	113
<i>М.Ю. Погудаева</i>	
Государственное предпринимательство в Российской империи (1890–1915 гг.)	123
<i>Е.Н. Сафонов</i>	
Перспективные механизмы финансирования инноваций в России	132
<i>С.В. Щурина</i>	
Роль государства в институциональных преобразованиях банковской системы России	139
<i>Н.Н. Ярош</i>	
Проблемы экономической эффективности ресурсосбережения в современной российской экономике	147
<i>Н.В. Яремчук, В.В. Золотарев</i>	
Принципы обеспечения экономического роста	155
<i>Н.М. Давыдова</i>	
15 лет формирования рыночной экономики России	164
<i>Н.Н. Калинина</i>	
Актуальность изучения истории становления и развития кредитно-финансовой сферы дореволюционной России	172
Новые тенденции развития мировой экономики	
<hr/>	
<i>Ю.С. Бегма</i>	
Эволюция институтов постиндустриальной мировой торговли	179
<i>М.И. Гельвановский</i>	
Конвертируемость российского рубля как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации	188
<i>Л.Л. Калинина</i>	
Интернационализация НИОКР и национальная экономическая безопасность	197
<i>В.В. Крысов</i>	
К вопросу о глобализационном дискурсе	209

<i>Е.В. Малинина</i>	
Некоторые особенности финансовой глобализации	214
<i>Н.И. Промский</i>	
О некоторых проблемах интеграции стран СНГ в эпоху глобализации	221
<i>Ю.Ф. Шамрай</i>	
Формирование новой структуры и нового конкурентного механизма глобализирующейся мировой экономики	229

Трибуна молодых

<i>А.В. Сулинов</i>	
Стратегии монетарной политики с эксплицитным номинальным якорем и определение текущего режима таргетирования Банка России	242
<i>О.В. Сухарев</i>	
Выкуп с использованием долгового финансирования (LBO) как новый инструмент рынка корпоративного контроля	251

Научная жизнь

Опубликованные труды

<i>Аксенов В.С.</i>	
Электронные деньги в информационной экономике: Курс лекций / Под ред. Н.Н. Калининой. М.: МПА-Пресс, 2006. 184 с.	259

Готовятся к печати

Мировая экономика. Учебник / Под редакцией Р.К. Щенина, Л.Л. Калининой.	260
<i>Нестеренко Ю.Н.</i> Малый бизнес: тенденции и ориентиры развития в современной России. М.: РГГУ.	261
Сведения об авторах	262
Summary	264

INTRODUCTION

Editorial Column	13
------------------------	----

V.V. Minaev

On the Place and Role of Economic Education in the RSUH Academic Process	15
---	----

Economic theory issues

V.V. Zolotarev

Modern Trends in Structural Changes in Russia's Economy	21
---	----

V.D. Korolev

Algorithm and Consequences of Mergers and Acquisitions	29
--	----

O.V. Nikolaev

Labor Markets and Markets for Educational Services: State Regulation	35
---	----

I.P. Petrov

Essence and Roots of the Current Inflation Process	46
--	----

I.A. Chernukhina

Competition Theories and State Antimonopoly Policy	54
--	----

Modern issues and retrospective experience in the development of Russian economy

V.S. Aksyonov

On the Prospects of Introducing Electronic Money into the Modern Information Economy	63
---	----

S.A. Djavadova

Approaches Taken by the World Developed Countries to Deal with the Socio-Economic Problems of the Disabled	75
---	----

L.N. Kirillova

Objective and Subjective Factors in Financial Management	84
--	----

E.A. Kondratieva

The Financial Constituent of the Shadow Economy	97
---	----

<i>O.V. Lylova</i>	
Social and Labor Functions of Russian Small Businesses	106
<i>Y.N. Nesterenko</i>	
Small Businesses in the Industrial Structure of the National Innovation System in Russia	113
<i>M.Y. Pogudaeva</i>	
The State Enterprise in the Russian Empire (1890–1915)	123
<i>E.N. Safonov</i>	
Prospective Mechanisms of Financing Innovations in Russia	132
<i>S.V. Shurina</i>	
The Role of the State in the Institutional Transformations of the Russian Banking System	139
<i>N.N. Yarosh</i>	
The Issues of Cost-Effective Usage of Resources in the Modern Russian Economy	147
<i>N.V. Yaremchuk, V.V. Zolotarev</i>	
The principles of Maintaining Economic Growth	155
<i>N.M. Davydova</i>	
15 Years of Developing the Market Economy in Russia	164
<i>N.N. Kalinina</i>	
The Actuality of Studying the History of the Credit and Finance Breakdown Formation and Development in Pre-revolutionary Russia	172
 New trends in the world economy <hr/>	
<i>Y.S. Begma</i>	
Institutions of Postindustrial World Trade Evolution	179
<i>M.I. Gelvanovsky</i>	
Russian Ruble Convertibility as a Factor of Enhancing the National Economy Competitiveness in the Context of Globalization	188
<i>L.L. Kalinina</i>	
R and D Internalization and National Economic Safety	197
<i>V.V. Krysov</i>	
On the Globalization Discourse	209
<i>E.V. Malinina</i>	
Specific Features of Financial Globalization	214

<i>N.I Promsky</i>	
On some Issues of the CIS Countries' Integration in the Era of Globalization	221
<i>Y.F. Shamrai</i>	
Forming a New Structure and a new Competition Mechanism for the Globalizing World Economy	229

The tribune of the young

<i>A.V. Sulinov</i>	
The Strategies of Monetary Policy with the Explicit Nominal Anchor and Specifying the Bank of Russia's Current Targeting Mode	242
<i>O.V. Sukharev</i>	
Redemption with the Use of LBO Debt Financing as a New Instrument of the Corporate Control Market	251

Scientific life

Published

<i>V.S. Aksenov</i>	
Electronic money in the informational economy: a course of lectures/ Ed. N.N.Kalinina. M.: MPA-Press, 2006. 184 p.	259

Prepared for publishing

World economics, textbook/ Ed. R.K. Shenin, L.L. Kalinina. M.: RSUH Publishing centre, 2007	260
<i>Nesterenko Y.N.</i> Small business: tendencies and guiding lines of development in the contemporary Russia. M.: RSUH Publishing centre, 2007, 250 p.	261
<i>Information about the authors</i>	262
<i>Summary</i>	264

Выпуском настоящего издания мы начинаем регулярную публикацию «Вестника РГГУ» серии «Экономика».

В сборнике представлены концептуальные и аналитические материалы, содержащие новые идеи и подходы к проблемам развития российской и мировой экономики.

Палитра рассматриваемой проблематики довольно широка. Помимо актуальных вопросов экономической теории, связанных с развитием рыночной экономики, принципами обеспечения экономического роста, стратегией конкурентных отношений и монетарной политики в России, она распространяется на проблемы государственного предпринимательства, крупного и малого бизнеса, институциональные преобразования банковской системы, управление финансами, перспективы электронной коммерции. Существенное внимание уделяется также вопросам формирования новой структуры и нового конкурентного механизма мировой экономики, особенностям ее финансовой глобализации, конвертируемости российского рубля, интернационализации НИОКР, соотношению глобализационных и интеграционных процессов.

Многие материалы, включенные в данный сборник, имеют постановочный характер, преследуют цель поиска новых подходов и продолжения дискуссии в последующих выпусках серии «Экономика». На этой основе мы предполагаем организовать постоянно действующий обмен мыслями и идеями, что позволит развивать и уточнять наши знания и представления о путях развития экономики России и мира.

Установление устойчивых научных связей, глубокий анализ и осмысление выдвигаемых гипотез и концепций будут способствовать, в конечном итоге, формированию полезных для образовательного процесса и хозяйственной практики предложений и рекомендаций.

Мы будем признательны коллегам за поддержку и ждем новых материалов для следующего сборника.

Материалы просим направлять в электронном виде по адресу chтения@rsuh.ru на имя ответственного редактора серии «Экономика» Шамрая Ю.Ф.

В.В. Минаев

О РОЛИ И МЕСТЕ
ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО ЗНАНИЯ
В ПОДГОТОВКЕ
СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИСТОВ

С начала 90-х годов прошлого века в нашей стране произошла модификация модели хозяйствования, результатом которой стал переход на рыночные отношения. Трансформация экономического базиса национального хозяйства неизбежно привела к изменениям и в его надстройке, затронув такие сферы, как здравоохранение, культура, искусство и, естественно, образование.

Не остался в стороне от масштабных реформ в экономике и Российский государственный гуманитарный университет, который, как в прочем и любая другая организация, был вынужден в новых условиях определять новые задачи и принципы деятельности, искать новые пути и способы эффективного развития.

Разумеется, в этом деле было и остается немало проблем, среди которых главной для настоящего времени является обеспечение роста конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг. Решение этой задачи возможно, с нашей точки зрения, только благодаря постоянному повышению качества обучения, непрерывному внедрению инновационных технологий в образовательный процесс, а также приведению содержания образования к требованиям времени, что предполагает внедрение новых форм и методов подготовки специалистов, разработку новых специальностей и направлений обучения, расширение спектра изучаемых дисциплин.

Многие связывают изменение содержания образования, в том числе экономического, также со сдвигом пропорций между фундаментальными и прикладными знаниями в пользу последних.

Очевидно, что такая позиция имеет определенные основания, поскольку рыночная экономика требует большей прагматизации и конкретизации учебного процесса. Однако сводить решение вопроса лишь к простому увеличению числа прикладных дис-

В.В. Минаев

циплин, повышению доли практических занятий и времени на прохождение производственной практики было бы неверно.

Конечно, полезность фундаментальных знаний трудно поддается количественным оценкам. Например, никто не может оценить, сколько «стоит» закон всемирного тяготения, единства и борьбы противоположностей, закон денежного обращения или обоснованный В. Леонтьевым балансовый метод, который лег в основу его знаменитых таблиц «затраты–выпуск». Однако именно эти постулаты лежат в основе современной экономики, и без их знания невозможно построить эффективную систему хозяйствования, сделать прибыльным бизнес.

Казалось бы, что в условиях России, экономика которой в настоящее время ориентирована на экспорт сырья и существенно зависит от объемов добычи угля, нефти, газа, а также от мировых цен на эти ресурсы, ни к чему заниматься изучением законов природы и бытия, исследовать теорию капитала и других факторов производства. Ведь технологии добычи хорошо известны, да и доходы в отрасли огромные независимо от научных концепций и взглядов ученых.

Однако ограниченность подобных суждений очевидна, ведь любой бизнес нельзя строить исходя только из обстоятельств текущего момента. Необходим учет и прогноз различных факторов на перспективу, понимание сущности и причин экономических циклов, знание законов развития различных товарных рынков и конкуренции, анализ исторических параллелей, оценка социальных последствий тех или иных действий.

Кроме того, образование, особенно в университете, предполагает не только овладение студентами умениями и навыками, необходимыми для конкретной профессиональной деятельности. Тем более что прикладные знания, приобретенные в 2007 г., вряд ли будут адекватны потребностям рынка в 2010 или 2015 г. и соответствовать экономике того периода. Образование направлено, в первую очередь, на формирование мировоззрения, развитие интеллектуального и нравственного потенциала будущего специалиста. От этого зависит эффективность и характер применения полученных им знаний. Этим определяются его адаптационные возможности, личностные качества, умение работать в команде, что наряду с хорошей профессиональной подготовкой выдвигается работодателями как обязательные требования к конкурентоспособному на рынке труда выпускнику.

О роли и месте фундаментального знания...

Фундаментальные знания также формируют системное и комплексное представление студентов обо всех процессах, которые происходят в мире и обществе. Для экономистов это имеет особое значение. Например, изучая принципы функционирования организации, мы рассматриваем ее как целое, ограниченное рамками коммерческой самостоятельности, и одновременно как часть единого народно-хозяйственного комплекса. Оценивая финансовую деятельность предприятия как результат влияния внутренних факторов, мы одновременно не исключаем анализируемый объект из сферы воздействия факторов внешних, которые в совокупности и определяют его экономическую и социальную эффективность.

Важной составляющей процесса обучения является развитие у студентов творческого и профессионального мышления, свободной ориентации в современной науке, от чего зависит уже не просто результативность работы, а новаторство и оригинальность в использовании накопленных знаний.

Современный мир начал мыслить по-новому и выдвинул в качестве прерогативы формирование новой экономики, которой требуются по-новому мыслящие специалисты, непрерывно овладевающие новыми открытиями фундаментальных наук, впитывающие в себя творческий импульс образовательного процесса и способные использовать этот импульс в своей дальнейшей работе.

Таким образом, новое мышление и новое сознание, прививаемые студентам вуза, должны соответствовать новой экономике, «топливом» которой является не нефть, уголь или газ, а интеллект человека, его мысли и идеи. Именно поэтому в современных условиях глубокие теоретические знания и высокая квалификация специалистов рассматриваются как один из видов капитала, который получил название «человеческий» и носителем которого должен являться выпускник университета.

Не подлежит сомнениям и тот факт, что хорошая фундаментальная подготовка вызывает у студентов интерес и желание учиться дальше, позволяет реализовать концепцию непрерывного образования, обеспечивающую возможность обновления и пополнения знаний на протяжении всей жизни.

Идея непрерывного образования сегодня – это веление времени, что обусловлено, как минимум, двумя причинами. Во-первых, в условиях научно-технического прогресса происходит постоянное развитие и усложнение содержания профессиональной деятельности современного специалиста. А во-вторых, между

В.В. Минаев

возникшими потребностями экономики и возможностями образовательных учреждений объективно существует временной лаг, заполнить который возможно только путем применения различных форм обучения.

В этой связи оправдывает себя уже известная схема: колледж – университет – послевузовская подготовка (аспирантура) – профессиональное обучение на предприятии. Однако жизнь требует ее совершенствования как в направлении возможного продления указанной «цепочки», так и применения новых форм на любом из ее звеньев (организация краткосрочных семинаров, курсов, тренингов, конференций, создание корпоративных университетов и производственно-учебных центров и пр.).

И, наконец, последний тезис. Преподавание в университете фундаментальных дисциплин создает потенциал новых научных открытий, которые, в свою очередь, являются «источником роста экономики». Так, современная экономическая наука внесла коррективы в механизм действия классического закона спроса, сформулировав «эффект Веблена», в основе которого лежит не обратная, а прямая зависимость между объемом товара и ценой, если последняя служит для потребителя показателем его престижности. Или другой пример. Экономическая теория сегодня предлагает новый взгляд на сущность фирмы, рассматривая ее уже не как обособленную единицу, а как сетевую структуру, включающую совокупность организаций, различных по размеру и виду деятельности, и отличающуюся особым поведением на рынке.

Без этих и подобных им закономерностей, разработанных на основе классических экономических законов, невозможно грамотно и эффективно осуществлять практическую деятельность.

Таким образом, фундаментальные науки являются важным и необходимым элементом процесса обучения будущих специалистов. Однако в российской высшей школе сформировалось представление о фундаментальном знании как о чем-то абстрактном и далеком от возможного практического применения. Это связано с тем, что общегуманитарные дисциплины занимают обособленное положение в учебных планах подготовки конкретного специалиста, цель их изучения не увязана с компетенциями и профессиональными задачами, которые актуальны для успешной деятельности выпускников на современном рынке труда. Например, преподавание философии на экономическом факультете, как правило, сводится к общим рассуждениям о

О роли и месте фундаментального знания...

мире, познании, искусстве жизни, вместо того чтобы сделать акценты на философию или этику бизнеса.

Кроме того, базовые дисциплины из общепрофессионального цикла, а также фундаментальные разделы специальных курсов не в полной мере сориентированы на их практическое применение. Так, исследуя закономерности развития мировой экономики, мы не всегда учитываем их влияние на внешнеэкономическую деятельность предприятия. Именно поэтому фундаментальная подготовка, в том числе экономистов, нередко противопоставляется подготовке специальной. Ее рассматривают как общетеоретическую, оторванную от реальной действительности.

Однако такой подход не отвечает требованиям новой экономики и предполагает внесение существенных изменений, актуальность которых усиливается в связи со вступлением России в общеевропейское образовательное пространство и внедрением двухступенчатой (многоуровневой) системы образования.

Одним из принципов Болонского процесса, как известно, является тесная связь фундаментальной подготовки с конечными целями обучения, что предполагает их взаимное влияние и взаимную обусловленность. Ведь только на основе глубоких общетеоретических знаний формируется качественное профессиональное образование, а оно, в свою очередь, становится ориентиром для определения масштабов и направлений базовой подготовки. При этом с учетом требований рынка труда для бакалавров такая подготовка должна быть иной, нежели для магистров.

Резюмируя вышеизложенное, полагаем, что вектором образовательного процесса в российской высшей школе должно быть тесное взаимодействие фундаментальных и прикладных наук, а также придание общетеоретическому обучению прагматической окраски.

Вопросы экономической теории

В.В. Золотарев

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Исходной посылкой в определении современных тенденций изменения экономической структуры страны является уточнение понятия «структура экономики». Под структурой экономики понимается единство, взаимосвязь и взаимозависимость национальной экономики как целого и ее основных частей (элементов), которыми выступают сектора экономики, различные сферы деятельности, регионы, отрасли, а также воспроизводственная, социально-экономическая и технологическая структуры производства.

В содержательном плане экономическая структура представляет собой соотношение между элементами экономической системы. Она является совокупностью пропорций и отношений, которые характеризуют экономическую систему в данных условиях и в данный момент. Структура отражает состав элементов экономической системы, способ их соединения и пространственное расположение. Исключительное значение структуры экономики заключается в том, что она определяет возможность целостного функционирования экономики, выступающей материально-технической основой развития общества и удовлетворения общественных потребностей. Структура экономики позволяет представить механизм взаимосвязи различных стадий воспроизводственного процесса, взаимодействие отраслей и секторов экономики, а также территориальную составляющую экономической деятельности. Важная роль структуры экономики проявляется и в том, что она является эффективным инструментом качественного анализа современного экономического развития страны.

Среди основных особенностей экономической структуры выделяется ее подвижность. Структура находится в динамическом равновесии и развитии, в состоянии непрерывного изменения. Именно высоким динамизмом структуры характеризуется

В.В. Золотарев

современная российская экономика. Структура национальной экономики претерпевает существенные изменения, состоящие в непрерывных количественных и качественных преобразованиях. Изменение структуры экономики происходит под воздействием совокупности различных факторов. К основным из них относятся: совершенствование рыночных отношений; общественное разделение труда; научно-технический прогресс; изменение индивидуальных потребностей человека и общественных потребностей; развитие экономических и производственных отношений; формирование социальной структуры общества. Эти факторы определяют динамику структурных преобразований экономики, их основные этапы, а также современные тенденции развития.

Ключевой тенденцией изменения структуры национальной экономики является изменение структуры собственности. Это объясняется тем обстоятельством, что в условиях рыночной экономики собственность находится в процессе постоянного оборота. Реформирование отношений собственности в Российской Федерации позволило передать значительную часть государственного имущества в частную собственность. Вместе с тем процесс оптимизации структуры государственной собственности продолжается. Правда, основной упор, как и в прежние времена, делается на продажу государственного имущества. Объяснение здесь простое – необходимость обеспечения непрерывности процесса разгосударствления и реализации мелких пакетов акций открытых акционерных обществ с государственным участием. Одновременно происходит значительное изменение структуры собственности корпораций с долей государства в капитале. В отраслевой структуре акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности, наблюдается возрастание удельного веса предприятий промышленности. За 2005 г. он вырос с 32% до 55%. Также наблюдалось возрастание удельного веса таких АО в транспорте (с 9% до 12%). При этом сократилась доля таких АО, относящихся к блоку отраслей непроеизводственной сферы (с 45,6% до 18%) и строительства (с 11,7% до 7,6%).

Изменение структуры собственности определяет тенденцию дальнейшей оптимизации соотношения коммерческого и государственного секторов экономики. Данная тенденция проявляется в двух основных аспектах: происходит увеличение значимости коммерческого сектора; наблюдается повышение рациональности использования ресурсов в госсекторе. Вполне

Современные тенденции структурных изменений экономики России

логично, что экономическое развитие страны в современных условиях связано в первую очередь с коммерческим сектором. Государство призвано всячески способствовать этому, стимулировать и поддерживать предпринимательскую деятельность. Одновременно с этим важную роль в России сохраняет госсектор. Повышение эффективности его функционирования является значительным резервом экономического роста. Основой здесь является рациональное использование ресурсов в конкретном секторе экономики. Что касается коммерческого использования государственного имущества, тут четко просматривается рост дивидендов, прибыли федеральных государственных унитарных предприятий, доходов от сдачи в аренду имущества, находящегося в федеральной собственности. Все это, несомненно, говорит о положительных сдвигах в управлении государственным имуществом. Но особо важными представляются положительные сдвиги в части некоммерческого использования данного имущества, т. е. в сфере реализации государственных функций. Сегодня использование ресурсов увязывается с достижением конечных результатов. И такой подход начинает давать зримые плоды: качество разнообразных государственных услуг значительно повышается.

В контексте обозначенных выше тенденций следует обратить внимание на усиление партнерства между государством и бизнесом. Частно-государственное партнерство в качестве институционального и организационного альянса между государством и бизнесом создается в целях реализации общественно значимых проектов и программ. Его основными формами являются: сервисные контракты, управляющие контракты, аренда и временная передача прав, концессионные соглашения, акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях. Одной из основных форм реализации частно-государственного партнерства являются концессионные соглашения. Они широко используются в мировой практике для привлечения инвестиций в экономику. Причем речь идет о привлечении долгосрочных инвестиций. По статистике ежегодно в мире на основе концессионных механизмов инвестируется более 20 млрд долл. Создание в России концессионального режима позволит привлекать инвестиции как минимум в объеме 2,5 – 3 млрд долл. в год. Концессионные соглашения будут способствовать значительному сокращению государственных расходов. Эти прогнозы подтверждаются опытом других стран, где концессии используются достаточно широко. Так, применение

В.В. Золотарев

механизма концессии в секторе водоснабжения и канализации США и Канады привело к снижению расходов государства на эти нужды почти на 40%. Наиболее перспективными отраслями для применения концессий в России являются: коммунальный блок; строительство и хозяйственная эксплуатация объектов инфраструктуры, включая железные и шоссейные дороги, дорожное хозяйство; использование обособленных природных объектов, которые, как правило, находятся только в государственной собственности.

Процесс расширения частно-государственного партнерства во всех его формах означает, что:

взят курс на более широкое привлечение предпринимательского и финансового потенциалов коммерческого сектора к развитию тех сфер экономики, которые ранее считались чисто государственными;

государство осознает необходимость снять с себя часть публично-властных полномочий и передать их коммерческому сектору.

Одной из наиболее значимых современных тенденций структурных изменений экономики является усиление роли распределения в воспроизводственном процессе. Распределение экономических ресурсов, факторов производства, произведенных благ и совокупного дохода осуществляется с учетом конкретных экономических условий в пределах определенной рыночной среды. Оно выполняет централизующую и конструирующую функции в отношении производства, обмена и потребления. От характера и форм распределения общественных ресурсов напрямую зависит предсказуемость производства. Механизм распределения оказывает воздействие на формирование рыночной инфраструктуры и рыночных отношений. Тем самым под воздействием распределительных процессов происходит непрерывное совершенствование обмена, достижение его эквивалентности. Взаимосвязь стадий распределения и потребления наилучшим образом отражается через взаимосвязь доходов и расходов. Доходы определяют производственное и непроизводственное потребление. При этом потребление зависит не только от текущего дохода, но и от оценки ожидаемых доходов.

Следует отметить, что в период перехода к рынку значение распределительных процессов в нашей стране было занижено. Это было связано с кардинальной ломкой административно-командной системы, одним из постулатов которой было централизованное распределение. Абсолютный приоритет был отдан

Современные тенденции структурных изменений экономики России

рынку и стадии обмена. С развитием же рыночных отношений ситуация стала постепенно меняться. Пришло осознание того, что процесс распределения и в рыночной экономике имеет право на существование. Более того, от разумно выстроенных механизмов распределения зависит успех экономической деятельности хозяйствующих субъектов и в конечном итоге прогрессивное экономическое развитие страны.

С расширением границ государственного регулирования экономики роль распределительных процессов еще более возросла. В настоящее время у государства появилась дополнительная возможность посредством бюджетно-налоговой политики воздействовать на экономическое развитие страны, на ее социальную составляющую. От нахождения правильного баланса в перераспределении ресурсных потоков во многом зависит экономический рост. При этом оптимальность распределительных процессов связана с эффективностью использования ресурсов и определяется данной эффективностью. Логика такого подхода вытекает из того обстоятельства, что производственная деятельность оценивается не только производимой продукцией, но и тем объемом ресурсов, который используется в производстве. Следовательно, необходим эффективный механизм распределения производственных ресурсов и постоянный анализ отдачи от каждого вида ресурсов. Это тем более важно, что экономика страны, как и большинство предприятий, обладает ограниченным количеством ресурсов. Необходимо таким образом распределить ресурсы, чтобы они обеспечивали устойчивый рост в масштабе экономики всей страны. Отсюда вытекает значимость непрерывного процесса рационального распределения и эффективного использования ресурсов. Особенно это актуально для инвестиционных ресурсов.

Рассматривая изменения в инвестиционной составляющей структуры экономики, следует отметить, что в соотношении иностранных и внутренних инвестиций наблюдается рост приоритетности внутренних инвестиций. Накоплению внутренних средств для инвестирования в первую очередь способствовал приток нефтедолларов. За последние три года внутренние инвестиции выросли более чем на 85%. Благодаря инвестиционной активности частично удалось решить одну из острейших проблем добывающей промышленности – замену изношенных основных фондов. Правда, в других отраслях экономики эта проблема отложена на неопределенный срок. Благоприятная внешняя конъюнктура цен на сырьевые ресурсы и наполняемость госу-

В.В. Золотарев

дарственного бюджета позволяют государству более активно участвовать в инвестиционном процессе. Свидетельством этого является ежегодный рост инвестиционных расходов федерального бюджета. К примеру, в проекте федерального бюджета на 2007 г. запланировано увеличение расходов на Федеральную адресную инвестиционную программу на 53% к утвержденному уровню 2006 г. Предусмотрен также рост финансирования ФЦП на 42,4%.

Одновременно с ростом приоритетности внутренних инвестиций растет объем иностранных инвестиций, значительно изменяется их качественная структура. По состоянию на 1 июля 2006 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 178 млрд долл. США, что на 40,9% больше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходится на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и пр.), – 50,1%. Доля прямых инвестиций составила 48,1%, доля портфельных – 1,8%. При этом наибольшую долю в прямых инвестициях составили взносы в капитал, в том числе кредит, полученные от зарубежных совладельцев организаций. Основными странами-инвесторами являлись: Великобритания, Нидерланды, Кипр, Франция, Индия, Люксембург, Германия, Швейцария, США. На долю этих стран пришлось 83,6% от общего объема накопленных иностранных инвестиций. В первом полугодии 2006 г. в экономику России поступило иностранных инвестиций в размере 23,4 млрд долл. США, что на 41,9% больше, чем в первом полугодии 2005 г. По видам экономической деятельности абсолютный приоритет иностранных инвестиций принадлежит добыче полезных ископаемых. Их объем за первое полугодие 2006 г. составил 5860 млн долл. США. Объем инвестиций в обрабатывающие производства составил 5299 млн долл. США.

Одной из ярко выраженных современных тенденций изменения структуры экономики является формирование ее новой организационно-экономической модели в результате интеграционных процессов. Существенной трансформацией охвачены и организационно-экономические, и организационно-технические отношения, которые выступают основными элементами формируемой модели. Изменениями также охвачены система хозяйственных связей и отношений, формы организации производства, формы организации использования техники и технологии. На

Современные тенденции структурных изменений экономики России

мотивы интеграции в рамках отраслей, территорий и всего экономического пространства оказывают воздействие конкуренция, колебания рыночной конъюнктуры, рост цен на сырье, материалы, комплектующие, рекламу, товародвижение, а также рост рисков, включая снижение спроса и цен на продукцию, рост транспортных издержек. Сюда же следует отнести отсутствие полной информации и ее низкое качество, трудность поиска надежных партнеров по бизнесу и ограниченные возможности по заключению долгосрочных контрактов, появлению угрозы рейдерства, поглощения более сильными конкурентами. Важно понимать, что процесс интеграции связан с существенными экономическими выгодами. И вертикальная, и горизонтальная виды интеграции позволяют получить синергетический эффект за счет роста рыночной мощи; добиться взаимодополняемости в области НИОКР; повысить свою значимость в отрасли, регионе, экономике, глазах инвесторов и партнеров; закрепить за собой определенную сферу влияния; консолидировать инвестиционные ресурсы.

В настоящее время на основе акционерных, финансовых, а также деловых связей происходит межотраслевая интеграция промышленных концернов с финансовыми и государственными институтами. Государство все больше принимает участие в финансировании инвестиционных проектов и в управлении вновь создаваемыми корпорациями. Относительно интеграции важно подчеркнуть, что она пришла на смену дезинтеграционным процессам, которые были порождены приватизацией государственной собственности. Необходимо также понимать, что существуют оптимальные рамки интегрированности, которые определяются сохранением гибкости производства и допустимым уровнем укрупнения бизнеса.

Таким образом, следует констатировать, что структура национальной экономики не является неизменной статической совокупностью элементов, а находится в состоянии постоянного изменения. Эти изменения определяются системой факторов и проявляются в виде основных тенденций. При этом развитие структуры экономики, ее тенденции определяются экономическими законами и подчиняются этим законам. Важно понимание того, что от определения основных тенденций структурной трансформации экономики страны зависит выбор целевой установки и приоритетов развития структуры экономики. Знание основных тенденций изменения структуры экономики дает представление о направлении, характере преобразований

В.В. Золотарев

в экономике, о переходе ее в новое качественное состояние, а также о процессах, сопровождающих подобные изменения. Обобщение совокупности тенденций позволяет прогнозировать трансформацию национальной экономики. С учетом современных тенденций структурных изменений экономики происходит корректировка структурной политики государства, концепции структурного преобразования. Новые подходы к структурному построению экономики направлены на создание экономики высокой организации и эффективности, отвечающей требованиям прогресса, национальным интересам и способной удовлетворять растущие потребности.

В.Д. Королев

АЛГОРИТМ И ПОСЛЕДСТВИЯ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Слияние – один из самых распространенных приемов развития компаний, к которому прибегают в настоящее время даже очень успешные предприятия.

В общепринятых за рубежом подходах под слиянием подразумевается любое объединение двух или более хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется единая экономическая единица. При этом остается одна, а остальные утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование. В российском законодательстве этот случай подпадает под термин «присоединение», подразумевающий, что происходит прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей обществу, к которому они присоединяются.

Слияния представляют собой финансовую сделку, в результате которой происходит объединение двух или более корпораций в одну, сопровождающееся конвертацией акций сливающихся корпораций. Состав собственников и их права при этом сохраняются.

В соответствии с российским законодательством под слиянием понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. Следовательно, необходимым условием оформления сделки слияния компаний является появление нового юридического лица, при этом новая компания образуется на основе двух или нескольких прежних фирм, утрачивающих полностью свое самостоятельное существование. Новая компания берет под контроль и управление все активы и обязательства перед клиентами компаний, ставших ее составными частями, после чего последние ликвидируются. Таким образом, в результате объединения компаний на рынке должна появиться новая компания.

В.Д. Королев

На практике это означает, что, если участвующая в слиянии компания вступает в объединение лишь частью своих активов, она предварительно должна выделить эту часть активов в самостоятельное юридическое лицо.

В результате сделки слияния компаний акционеры объединившихся компаний сохраняют свои права на акции, но уже нового, объединенного, акционерного общества.

Подготовка компаний к слиянию имеет определенный алгоритм. Алгоритм слияния включает подготовительные действия объединяющихся компаний и их последовательность. Важнейшими из них являются:

- образование самостоятельных юридических лиц из части компаний, подлежащих слиянию;

- проведение дополнительной эмиссии акций;

- включение в совет директоров независимых членов, преимущественно из числа иностранных менеджеров;

- увеличение доли дивидендов в чистой прибыли (не менее величины, рекомендуемой государственными нормативными документами);

- увеличение процента дивидендного дохода до уровня вероятных конкурентов;

- раскрытие собственников и структуры компании;

- раскрытие финансовой отчетности компании (желательно по системе МФСО).

Соблюдение этих требований особенно необходимо для публичных компаний, а также компаний, нацеленных на привлечение значительных инвестиционных ресурсов на иностранных финансовых рынках.

Поглощение компании можно определить как взятие одной компанией другой под контроль и управление путем приобретения абсолютного или частичного права собственности на нее.

В большинстве случаев «поглощение» определяется как объединение двух фирм в одну, при котором приобретающая фирма сохраняется, а приобретаемая как юридическое лицо прекращает свое существование.

Процедура поглощения предполагает, что поглощающая компания приобретает у акционеров поглощаемой компании путем выкупа или другими методами все или большую часть акций.

Стратегия поглощений для расширения бизнеса нередко выбирается российскими компаниями еще и потому, что при-

Алгоритм и последствия слияний и поглощений

обрести интересующие компанию-покупателя активы часто легче, чем провести слияние, особенно если их стоимость не подпадает под условие крупной сделки, утверждаемой решением общего собрания акционеров компании-цели, так как в этом случае можно ограничиться решением совета директоров. В случае же слияния необходимо согласие общего собрания акционеров обеих компаний.

Согласно Гражданскому кодексу РФ, поглощение определяется как приобретение поглощающей фирмой контрольного пакета поглощаемой.

Поглощение может быть как добровольным (дружественным), так и недобровольным (насиленным, или враждебным).

Под добровольным (дружественным) поглощением некоторые экономисты понимают:

сговор между компанией-покупателем и менеджментом компании-цели о реализации значительного пакета акций, минуя интересы основной части акционеров. Такая ситуация возможна в публичных компаниях и в компаниях со значительным удельным весом в акционерном капитале менеджмента;

добровольное слияние путем переговоров с руководством поглощаемой компании и последующей покупкой (обменом) акций.

Дружественное (добровольное) поглощение может быть также вариантом сговора объединяющихся компаний, связанным со значительными законодательными, административными трудностями и издержками процедуры слияния.

Открытая покупка акций по договоренности со всеми заинтересованными сторонами – этически самый безупречный способ дружественного поглощения.

Признаками враждебных поглощений являются:

потеря акционерами поглощаемой компании своих прав на долю в капитале новой объединенной компании;

прекращение полномочий менеджмента поглощенной компании.

В России наиболее распространены следующие методы враждебных поглощений.

1. Непосредственное предложение компании-покупателя к миноритарным акционерам компании-цели (минуя ее менеджмент) о продаже принадлежащих им акций. При этом, как правило, выкупается блокирующий пакет акций.

Скупка акций у трудового коллектива, минуя менеджеров и мажоритарных акционеров компании, – наиболее распро-

В.Д. Королев

страненный вариант враждебных поглощений в период после ваучерной приватизации. Этот метод обычно используют на предприятиях с низкой зарплатой. Чтобы запустить процесс скупки акций у трудового коллектива, агрессор якобы в виде исключения предлагает нескольким мелким акционерам суммы, превышающие реальную стоимость акций. Информация о такой сделке быстро распространяется среди трудового коллектива, и начинается ажиотажный сброс акций. Цены на бумаги резко падают, и агрессор скупает их практически за бесценок.

Иногда на определенном этапе угрозы такого поглощения менеджмент предприятия-цели не выдерживает ценовой войны и соглашается на сделку. Враждебное поглощение в этом случае трансформируется в дружественное слияние. Таким путем, в частности, «Северсталь» скупала акции у трудового коллектива «УАЗа» и «Заволжского моторного завода» без ведома менеджмента этих предприятий. В итоге, взвесив возможности и перспективы слияния, руководство этих заводов согласилось на мировую сделку с «Северсталью».

В настоящее время вариант враждебных поглощений в виде скупки акций у трудового коллектива, минуя менеджеров и мажоритарных акционеров компании, используется, как правило, в том случае, когда акции поглощаемой компании не обращаются на вторичном рынке (внебиржевая сделка).

2. Скупка поглощающей компанией крупных пакетов акций поглощаемой компании на вторичном рынке и доведение приобретаемого пакета до уровня блокирующего или контрольного.

В качестве типичной процедуры скупки крупных пакетов акций поглощаемой компании на вторичном рынке можно привести пример приобретения у акционеров блокирующего пакета акций ГАЗа группой «Сибирский алюминий». Скупка всех акций поглощаемой компании на бирже означает приобретение этой компании.

3. Покупка всех или основных активов компании-цели (без объединения). У компании-цели в этом случае остаются денежные средства от продажи активов. Такая компания может либо реинвестировать полученные средства в новый бизнес, либо ликвидироваться.

4. Скупка долгов, организация процедуры банкротства и изменение на этой основе собственника компании-цели. Схема враждебного поглощения путем скупки долгов часто применяется на оборонных предприятиях. Коммерческий банк (иногда

Алгоритм и последствия слияний и поглощений

даже отраслевой) кредитует оборонное предприятие, выполнявшее госзаказы. Завод не способен вовремя отдать долг. Банк выкупает 80% долгов и инициирует процедуру банкротства. Как основной кредитор банк ставит на предприятие своего внешнего управляющего, а потом с его помощью окончательно захватывает предприятие.

Особенно распространенный характер банкротство как метод враждебного поглощения приобрело в России во второй половине 1990-х – начале 2000-х годов. В этот период банкротство стало основным методом враждебного поглощения.

Поглощение через механизм банкротства во многих случаях – самый простой в организационном и юридическом отношении путь. Как правило, поглощают предприятия, у которых есть долги. Если агрессор поглощает компанию через покупку ее акций, он получает в нагрузку долги. Если же предприятие обанкротить, то потом из предприятия-банкрота можно выделить для себя лишь чистые активы.

Процесс банкротства сопровождается особенно высоким уровнем криминализации.

Манипуляции со списком участников ежегодных собраний акционеров

Типичным в этом плане стало использование погрешностей администрации предприятия-цели с приглашением всех акционеров на ежегодное собрание. В этой ситуации акционер-агрессор подавал в суд заявление о нарушении прав акционеров. В результате решения собрания признавались судом недействительными, все действия управляющего органа компании за последний год объявлялись неправомочными. В итоге расторгались крупные сделки.

Использование подобных нарушений – распространенный инструмент поглощения. Причем для дискредитации администрации предприятия-цели нередко использовались подложные списки участников ежегодных собраний.

«Размывание акций» путем инспирирования дополнительной эмиссии

«Размывание акций» особенно эффективно, если агрессор – один из крупных акционеров компании. Организуется решение общего собрания акционеров о размещении дополнительных акций по закрытой подписке. Чтобы нейтрализовать противника, агрессор подает на него в суд из-за неких, чаще всего надуманных, претензий. Акции ответчика временно арестовываются. Агрессор проводит собрание, «размывает» акции путем

В.Д. Королев

дополнительной эмиссии, скупает их и увеличивает свой пакет до уровня блокирующего или контрольного.

Все эти варианты широко используются в современной российской практике.

В последнее время поглощения с помощью жестких методов главным образом применяются к средним и небольшим региональным компаниям, где правовая культура находится на достаточно низком уровне.

Поглощения в целом и в особенности враждебные поглощения фактически выполняют функции рынка корпоративного контроля. Рынок корпоративного контроля получил наибольшее развитие в России в конце 1990-х – начале 2000-х годов. Его активизация была связана, прежде всего, с экспансией крупнейших корпораций страны.

Общим следствием слияний и поглощений является увеличение степени концентрации производства.

Слияния и поглощения предполагают процедуру смены собственника или изменение структуры собственности компании, что является важнейшим звеном в системе мер реструктуризации. Большинство экономистов и политических деятелей видят в слияниях и поглощениях важный инструмент перехода фирмы в руки хозяйственных руководителей, реализующих более эффективную стратегию развития.

Слияния и поглощения компаний могут приводить как к позитивным, так и к негативным последствиям для акционеров и для экономики в целом. Позитивные эффекты возникают при слияниях компаний, которые дают синергетический эффект. Синергетическими эффектами называют ситуации, в которых эффективность совместного использования активов двух компаний выше суммарной эффективности их использования по отдельности, а капитализированная стоимость образовавшейся в результате слияния компании превосходит сумму стоимостей компаний, участвовавших в слиянии.

Повышение эффективности управления является одним из основных и зачастую доминирующим мотивом слияний и поглощений. Если менеджмент одной из объединяющихся фирм более эффективен, чем менеджмент другой фирмы, и после присоединения уровень эффективности отстающей фирмы достигает уровня передовой фирмы, то присоединение несет выгоды для обеих компаний. Выигрывает в целом и общество. В результате таких поглощений повышается уровень эффективности всей экономики.

О.В. Николаев

РЫНКИ ТРУДА И УЧЕБНЫХ УСЛУГ: ВОПРОСЫ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЯ

Подготовка и закрепление квалифицированных кадров, специалистов высшего и среднего звена на предприятиях – ключевой вопрос инновационного развития страны. К сожалению, сегодня государственные органы управления практически выпустили его из-под контроля, перестали заниматься проблемами подготовки специалистов, их увязкой с реальными потребностями экономики. Последствия этого известны: из-за того что государство ушло с рынка образования, предприятия потеряли целое поколение специалистов. Полностью перестала функционировать система среднего профессионально-технического образования, которая готовила техников, лаборантов, токарей, слесарей, фрезеровщиков. Реальная картина состояния кадрового обеспечения в промышленности значительно отличается от требуемой. Отмечаются существенное снижение уровня квалификации кадров, особенно молодых, потеря интереса людей к эффективной работе, ослабление социальной защищенности, утрата жизненных перспектив. Критическое положение сложилось с квалификацией руководителей и специалистов верхнего звена управления предприятиями, а также рабочих-станочников, наладчиков, макетчиков и т. д. Практические меры, принимаемые в этом направлении, носят зачастую бессистемный характер и не дают ожидаемых результатов.

Понимая, что, не обеспечив подготовку и закрепление кадров, трудно рассчитывать на эффективную работу, многие предприятия и институты начали самостоятельно решать эту проблему, исходя из своих реальных условий и экономических возможностей. Вместе с тем реальность такова, что произошедшие в российском обществе глубокие экономические и политические преобразования не могли не привести к крупным изменениям в российской системе образования. Они затронули практически все ее компоненты – содержание образования, методы и формы

О.В. Николаев

обучения, управленческие структуры, финансирование и т. д. Суть происходивших изменений сводилась к двум основным задачам – сохранить и приумножить те положительные моменты, которые были характерны для советской образовательной системы, с одной стороны, и, с другой – ориентировать общую и профессиональную подготовку на потребности, вытекающие из перехода к рыночной экономике.

Ключевыми тенденциями развития образования в прошедшее десятилетие явились его децентрализация и адаптация к новым требованиям рынка труда. При этом сложные и противоречивые процессы, происходящие в стране, прежде всего быстрая и масштабная социальная и региональная дифференциация, ставят перед образовательной системой ряд новых проблем, в том числе связанных с переходом к инновационной экономике. Результативность реформы в этой сфере сегодня следует измерять показателями качества образования, его доступности и соответствия потребностям рынка труда.

В то же время высшее образование испытало на себе серьезные структурные сдвиги российской промышленности в сторону сырьевых отраслей и сферы услуг. Так, при общем росте спроса на высшее образование снижается количество студентов в технических вузах, при этом растет приток студентов на экономические, правовые и гуманитарные специальности, в высшие учебные заведения культуры и искусства. В этих условиях большинство российских вузов, в том числе инженерного профиля, открыли набор на экономические и правовые факультеты. Однако в целом этот эксперимент пока не слишком удачен, так как спросом эти профессии пользуются в основном у выпускников нескольких престижных высших учебных заведений.

Проблема подготовки кадров неоднократно затрагивалась президентом России В.В. Путиным. В частности, он отмечал: «Сегодня профессиональное образование не имеет устойчивой связи с рынком труда. Более половины выпускников вузов не находят себе работу по специальности. Массовый охват высшим образованием сопровождается снижением уровня его преподавания. При этом по сравнению с советским периодом почти утроился прием в вузы. При таком количестве дипломированных специалистов у нас сохраняется дефицит квалифицированных кадров, остро необходимых стране». По его мнению, следует стремиться к тому, чтобы большинство выпускников учебных заведений работало по специальности. Речь, разумеется, не о возврате к директивному распределению, а о прогнозировании

потребностей государства в необходимых ему специалистах. При этом возможно заключение договора со студентом, который после получения бесплатного образования должен отработать по специальности определенный срок либо вернуть деньги, затраченные государством на его обучение.

Современный рынок труда выдвигает высокие требования к качеству подготовки специалистов. Чтобы быстро адаптироваться к новым условиям, выпускник должен обладать широким спектром знаний и умений в различных сферах: работа на компьютере, умение пользоваться современными технологиями, знание иностранных языков, навыки менеджмента и экономического анализа, а также специализироваться в какой-либо конкретной области и иметь опыт работы. Всеми из перечисленных качеств выпускники высших учебных заведений зачастую не обладают в должном объеме. Кроме того, как показывает анализ рынка труда, у работодателя нет особых проблем с подбором специалистов с высшим профессиональным образованием – рынок труда трудоизбыточен, и сегодня мало специальностей, по которым спрос превышает предложение.

Невозможность трудоустройства по полученной в вузе специальности снижает эффективность высшего образования. Главной причиной сложившейся ситуации является отсутствие механизма, способного регулировать процессы подготовки и трудоустройства молодых специалистов в соответствии с потребностями экономики и социальной сферы.

В результате ликвидации государственного распределения выпускников учебных заведений молодой специалист оказался в двойственном положении. С одной стороны, не связанный договором с работодателем, он может свободно распоряжаться собой, с другой – в условиях растущей безработицы проблема трудоустройства усложняется. Нередко, чтобы занять соответствующую вакансию, выпускнику приходится пройти переподготовку. В рыночной экономике лучшая гарантия не остаться без работы – непрерывное образование, повышение квалификации в сочетании с потенциальной готовностью к профессиональным перемещениям, смене характера труда, конкретного рабочего места.

Следует сказать, что кризисные явления во многих специальностях инженерной профессии, подготовке специалистов в системе высшего образования накапливались давно. Наибольший урон престижу этих специальностей и инженерного образования в целом наносило постепенное выхолащивание сути этой

О.В. Николаев

профессии. Все большая доля инженерного корпуса и научно-технических кадров использовалась в сфере управленческого труда, в работе конторского характера. По данным социологических исследований, собственно инженерным трудом было занято лишь 30% дипломированных инженеров, а сложным умственным трудом – не более 10%.

Другим негативным фактором стала неоправданная массовость выпуска инженеров, бесхозяйственность в приеме на работу специалистов по завышенным штатным расписаниям, отсутствие экономического регулирования численности штатов, стремление количеством инженеров компенсировать их безынициативность и некомпетентность. Окончательный приговор престижу инженерного труда был вынесен укоренением практически самого низкого уровня оплаты труда на должностях, занимаемых дипломированными инженерами, который не имел аналогов во всем промышленно развитом мире.

Сложившиеся в стране в период проведения радикальных реформ социально-экономические условия не только усугубили эти явления, но и породили новые причины кризиса в этой сфере. Регресс промышленного производства, уменьшение объемов отраслевых НИОКР, изменение экономической конъюнктуры привели к осложнению ситуации на рынке интеллектуального труда, снизилась потребность в инженерных и научных кадрах, идет значительное их сокращение. Условия трудоустройства молодых специалистов по специальности крайне ухудшились. Договорные связи между вузами и предприятиями, НИИ и КБ на подготовку специалистов – единственный реальный механизм – работает с весьма низким результатом. Заключенные договоры нарушаются, оплата недостаточна и нестабильна, не обеспечивается социальная защита выпускников. Отсутствуют приемлемые именно сегодня нормативные акты, регулирующие договорные отношения вуза, выпускника и предприятия по подготовке и трудоустройству молодых специалистов.

В последние годы попытки государственных органов управления на федеральном, а чаще региональном уровнях по регулированию рынка труда (РТ) и рынка учебных услуг (РУУ) оказались, за редким исключением, низкорезультативными. Сложная социально-экономическая ситуация в стране, кризисное состояние наукоемких отраслей промышленности требуют усиления централизованного регулирования спроса и предложения на рынке труда, а нестабильная ситуация, наличие большого количества естественных монополий, искаженный спрос

Рынки труда и учебных услуг: вопросы госрегулирования

работодателей и другие факторы не позволяют рассчитывать на саморегулирование в сфере труда и занятости. Как показали исследования, это регулирование наиболее эффективно на уровне региона, где существует сложившийся народно-хозяйственный комплекс, определенный уровень потребностей у работодателей в рабочей силе различного уровня квалификации и сеть учебных заведений, обеспечивающих эти потребности. На уровне региона возможно проследить и спрогнозировать перспективы его развития, сбалансировать рынок профессий и рынок учебных услуг, регулирование которых является довольно сложным процессом. На наш взгляд, в современных условиях эта деятельность должна носить упреждающий характер, быть в значительной мере централизованной и опираться на уже сложившиеся структуры управления занятостью, образовательной сферой, сферой подготовки и переподготовки кадров и т. п. В дальнейшем при стабилизации ситуации в промышленности возможно появление других механизмов регулирования и усиление саморегулирования в этой сфере.

Обобщение практики регулирования рынка труда и рынка учебных услуг в ряде регионов позволяет выбрать наиболее эффективные организационные решения и технологию совместной деятельности региональных органов управления и специализированных структур. В состав участников этой деятельности должны входить:

- органы по труду и образованию в составе региональной и местной администраций;

- территориальные отделения федеральной службы занятости населения;

- кадровые подразделения предприятий;

- общественные объединения и организации (совет ректоров вузов, колледжей, союз работодателей, профсоюзы и т. п.);

- научно-аналитические подразделения и лаборатории, занимающиеся этими проблемами.

Координировать усилия всех участников, разрабатывать основные критерии оценки деятельности, прогнозировать ситуацию в этой сфере и принимать упреждающие меры должна администрация региона. Основными целями координационной деятельности являются:

- достижение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы за счет регулирования подготовки кадров, модернизации и создания новых рабочих мест;

О.В. Николаев

обеспечение эффективного использования кадрового потенциала региона и возможностей образовательных учреждений;

обеспечение гибкости системы подготовки кадров, учет текущих и перспективных запросов рынка труда;

обеспечение действенного мониторинга рынка профессий и рынка учебных услуг;

минимизация средств, необходимых для осуществления процессов регулирования.

Необходимо подчеркнуть, что приоритет в этой деятельности должен быть отдан перспективному регулированию, поскольку удовлетворение текущего кратковременного спроса возможно в большей степени с использованием механизма саморегулирования рынка. На наш взгляд, текущий спрос не в полной мере отражает тенденции развития экономики региона и ситуации на рынке труда в первую очередь из-за кризисного состояния обрабатывающей промышленности и неблагоприятного инвестиционного климата. Поэтому основным подходом к регулированию должно стать максимальное использование прогнозной информации, опирающейся на существующие программы перспективного развития региона и отдельных секторов экономики на региональном и федеральном уровнях.

Важно также обеспечить принцип системности в регулировании рынков труда и учебных услуг, что означает обеспечение эффективных обратных связей и взаимообусловленной деятельности всех участников. Принципиально важным является и то, что эта работа должна начинаться с определения текущих и перспективных целей развития профессиональных рынков труда и рынка учебных услуг, в увязке с программами развития региона.

Основными этапами деятельности по регулированию РТ и РУУ, требующими централизованного регулирования, являются:

выбор приоритетов развития РТ и РУУ;

методическое обеспечение и организация сбора необходимой информации для организации мониторинга РТ и РУУ;

анализ и оценка ситуации на РТ и РУУ;

разработка прогнозов развития РТ и РУУ (прогноз спроса на рабочую силу по профессиям для всех категорий работников, предложения рабочей силы, спроса на учебные услуги и их предложение со стороны региональной учебной базы);

разработка проектов решений по проблемам регулирования и развития РТ и РУУ (частным случаем таких решений может быть разработка проектов целевых программ);

согласование этих проектов с компетентными органами управления и с субъектами РТ и РУУ;

организация и контроль выполнения решений (определение исполнителей, сроков, всех видов обеспечения, оценочных показателей).

Основной критерий, наиболее часто употребляемый для оценки планов и программ развития рынка труда, – минимизация разрыва между спросом на рабочую силу по профессиям и ее предложением – необходимо использовать для оценки эффективности текущего регулирования рынка.

Перспективное регулирование должно опираться на выбранные приоритеты социально-экономического развития региона. На практике это означает постоянную работу по достижению баланса спроса и предложения по ограниченному перечню наиболее важных для региона профессиональных групп, содействие формированию прогрессивной профессионально-квалификационной структуры, характерной для каждого региона, достижение динамического равновесия между потребностями приоритетных отраслей в кадрах и возможностями их подготовки на всех уровнях.

Необходимо подчеркнуть, что обеспечение сбалансированности требует постоянных усилий по регулированию РТ и РУУ на различных уровнях со стороны всех структур, поскольку рынок труда очень подвижен и представляет собой сложную многоуровневую систему. Поэтому очень важна координационная работа, позволяющая сконцентрировать усилия всех участников на выбранных приоритетных направлениях деятельности. В этих условиях большое значение для организации системы регулирования РТ и РУУ имеет деятельность администрации региона, которая должна обеспечить эффективную координацию усилий системы подготовки кадров, служб занятости и работодателей. В первую очередь необходима увязка деятельности Управления образования и Департамента занятости населения региона, поскольку первые руководят уже сложившейся сетью учебных заведений, а последние собирают данные о рынке труда и являются потребителями учебных услуг по переподготовке и повышению квалификации кадров. Кроме того, они имеют подразделения по профориентации и адаптации безработных и молодежи.

Увязку их деятельности необходимо осуществлять на основе договора о сотрудничестве как долговременной программы

О.В. Николаев

развития системы профессионального обучения незанятого населения. В договоре определяются направления совместной деятельности и обязательства сторон, конкретизированные планом мероприятий. Приоритетными направлениями этой совместной деятельности данных региональных органов являются:

- отработка перечня профессий и специальностей для организации профобучения и повышения квалификации взрослого населения на основе прогноза состояния рынка труда региона;

- создание совместной справочно-информационной базы данных о возможностях профессиональной подготовки незанятого населения региона;

- разработка системы мер по переподготовке кадров при массовом высвобождении молодежи, инвалидов и других социально слабо защищенных категорий населения.

Эффективна также разработка специального соглашения между администрацией региона, профсоюзными структурами и работодателями, которое должно предусматривать определенные мероприятия по формированию и регулированию РТ и РУУ, осуществляемые участниками по предотвращению безработицы. Возможно подписание и локальных договоров, например между предприятиями и службами занятости, о гарантированном предоставлении рабочих мест по направлениям последней. Осуществление совместной деятельности требует создания новых исполнительных структур и привлечения уже существующих организаций. Одним из эффективных решений может быть развертывание постоянно действующей сети профессионального обучения, переобучения и повышения квалификации безработных и незанятого населения.

Для управления РТ и РУУ необходимо обеспечение сбора информации о состоянии рынков (мониторинг), ее анализ, обеспечение доступа к ней всех заинтересованных структур. Система мониторинга предполагает расчет оценочных и контрольных показателей функционирования РТ и РУУ с установленной периодичностью. Данные расчета необходимо сравнить с нормативными показателями как для региона в целом, так и по отдельным отраслям и сферам деятельности. Особенно это важно для отраслей, численность и структура занятых в которых регулируется государственными органами. Анализ и оценка спроса и предложения на рынке профессий может вестись с применением следующей формы (форма 1).

Форма учета спроса на рабочие места
в профессиональном разрезе

Наименование профессии	Численность занятых (по методике МОТ)	Размер заработной платы по последнему месту работы	Размер притязаний по оплате труда	Дополнительная квалификация, подтвержденная документально
1	2	3	4	5

Основой оценки фактического регионального спроса и предложения рабочей силы является построение профессионально-квалификационной структуры сложившегося хозяйственного комплекса с учетом намеченных перспектив его развития, передового отечественного и зарубежного опыта. Шкала оценки должна строиться исходя из выявленного расхождения между запланированными и фактическими величинами и определения минимального размера этого расхождения, превышение которого рассматривается как фактор снижения эффективности деятельности по регулированию РТ и РУУ.

Анализ и оценка ситуации на РТ и РУУ основываются на данных мониторинга и результатах составления баланса трудовых ресурсов региона, включающего данные о спросе и возможностях обеспечения дополнительной потребности в рабочей силе по источникам его удовлетворения. Основным информационным источником для анализа рынка профессий должен являться региональный баланс трудовых ресурсов. Практика его составления в последние годы свидетельствует о неполном его заполнении: практически отсутствуют данные об источниках покрытия дополнительных потребностей в кадрах. Анализ предложения на рынке учебных услуг можно вести по следующей форме (форма 2).

Анализ потребности в учебных услугах
по профессиональным группам и специальностям

Наименование профессиональной группы и отдельной специальности (по необходимости)	Объем выпуска		Дополнительная потребность		Отклонение
1	2	3	4	5	6

Анализ спроса и предложения по профессиям проводится путем определения профессионально-квалификационной структуры потребности и наличия незанятой рабочей силы, построения динамических рядов, индексов изменения долей отдельных профессиональных групп в общем объеме спроса и предложения, сопоставления выявленных тенденций с изменением экономического (в первую очередь налогового и монетарного) характера в пределах рассматриваемого периода времени. Следует также рассчитывать коэффициенты корреляции отобранных факторов, определяя их влияние на изменения в профессионально-квалификационной структуре спроса и предложения рабочей силы. Полученные данные рекомендуется рассматривать в качестве первоначальных ориентиров при прогнозировании изменений на РТ и РУУ.

При проведении анализа необходимо также привлекать данные научных и социологических исследований по изучению тенденций изменения спроса на профессии, их общественного престижа и изменения спроса на учебные услуги по этим профессиям. По результатам анализа определяется перечень профессий (специальностей), по которым возможно обучение безработных граждан с последующим трудоустройством или самозанятостью. На основе этого заключаются соглашения с органами профессионального образования.

Создание перечня рыночных специальностей позволит иметь инструмент для планирования переподготовки кадров. Создавать его следует под эгидой службы занятости, так как он отражает текущие потребности региона в рабочей силе. К его созданию должны активно привлекаться потенциальные потребители – работодатели. Однако кроме общего перечня профессий необходимо иметь определенную унифицирован-

Рынки труда и учебных услуг: вопросы госрегулирования

ную систему требований к каждой специальности, поскольку требования ЕТКС слишком общие и не учитывают особенности рыночной экономики и региональной компоненты. Имея систему нормативных требований, возможно с использованием специальных тестов определять уровень подготовки по данной специальности конкретных работников и составлять программу доучивания, а также обеспечивать подготовку специалистов, отвечающую запросам работодателей, что позволит правильно планировать подготовку и переподготовку кадров, обеспечить качество подготовки. Кроме текущего перечня необходима разработка и перспективного, основанного на прогнозах и планах развития региона.

Таким образом, проблема государственного регулирования рынков труда и учебных услуг является весьма важной в современных условиях госрегулирования экономики страны.

И.П. Петров

СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ СОВРЕМЕННОЙ ИНФЛЯЦИИ

В том виде, в котором предстает перед нами инфляция в определениях западных исследователей, она давно известна человеческому обществу. Рост цен, особенно в периоды войн, стихийных бедствий и социальных потрясений, практически отмечается со времени формирования денежного хозяйства. С возникновением денег товары приобрели цену. С появлением цены и связывается возникновение такого явления, как инфляция. Однако как устойчивое, постоянное явление инфляция свойственна лишь развитому капиталистическому обществу или, как принято сегодня говорить, развитому рыночному хозяйству.

Фиксируя в определении инфляции в качестве сущностной характеристики рост цен, авторы такого определения исключают возможность проведения качественных различий в возникновении и развитии этого явления в разные исторические периоды. Безусловно, инфляция проявлялась и проявляется в росте цен и снижении покупательной способности денег. Но если попристальнее взглянуть в различные исторические эпохи, то легко обнаружить несходство экономических условий, на фоне которых возникал и развивался инфляционный процесс.

Колебания ценовых индексов, в отдельные периоды очень резкие, в современный период стали устойчивой тенденцией. Главной отличительной чертой этого периода является монополизация основных секторов экономики крупнейшими корпорациями. В период же домонополистического капитализма колебания ценовых индексов были связаны с чрезвычайными обстоятельствами, в основном с войнами. Резкое повышение цен отмечалось в период наполеоновских войн, гражданской войны в США. Аналогичные процессы протекали и в период Первой мировой войны. Общими закономерностями этих периодов были рост цен и падение покупательной способности национальных денежных единиц.

Классическим примером чрезмерного роста цен – *гиперинфляции* – был рост цен в Германии после Первой мировой войны. В 1923 г. количество денег в обращении измерялось астрономической суммой – 496,5 квинтиллиона марок, тогда как в 1913 г. оно составляло лишь 6,6 млрд марок. Во второй половине 1923 г. ежемесячный темп инфляции достигал 35000%. Денежной реформой 1923 г. обмен денежных знаков был произведен по соотношению 1 трлн марок к 1.

Самый высокий уровень инфляции был отмечен в Венгрии в июне 1946 г., когда один золотой пенгё выпуска 1931 г. стоил 130000000 трлн бумажных пенгё. В обращение были выпущены банкноты достоинством эгимиллиард биллионов (1000 триллионов).

Существование подобной зависимости цен от количества денег в обращении, очевидно, и вызвало появление того определения инфляции, в котором ее сущность сводится к переполнению каналов денежного обращения избыточной бумажно-денежной массой. Подобное определение, как и термин «инфляция», впервые в отечественной экономической литературе было использовано в 1924 г. З.П. Евзлиным, писавшим: «...Бумажные деньги не в состоянии переходить из одной страны в другую, как металлические, и поэтому деньги, раз выпущенные на рынок, остаются там долгое время, и происходит инфляция, то есть переполнение каналов денежного обращения бумажными знаками».

В последующем это определение в той или иной форме воспроизводилось в различных изданиях, как в периодических, так и в монографических. Приведем лишь некоторые из них. «Инфляция в наиболее общем виде представляет собой процесс обесценения бумажных денег. В рыночной экономике этот процесс, как правило, связан с ростом цен». В последующем в данное определение тем же автором были внесены некоторые коррективы, не затрагивающие его существенных сторон, а именно: «...Инфляция представляет собой обесценение бумажных денег (падение их покупательной способности), вызываемое в нормальной рыночной экономике ростом цен, а в экономиках, в которых действуют мощные нерыночные силы (вроде командно-директивной экономики или переходной от государственной к рыночной экономике) также и еще двумя параллельными процессами – товарным дефицитом, подверженным периодическому усилению, и снижением качества товаров и услуг».

С обесценением денег связывается сущность инфляции и в учебных изданиях. «До сих пор общепризнанным является

И.П. Петров

определение инфляции как процесса обесценения денег, который происходит в результате переполнения каналов обращения денежными средствами и роста цен». Эти определения практически ничем не отличаются от тех, которые приводятся представителями господствующей в экономической теории школы – монетаризма. «Под инфляцией, – писал видный представитель этого направления М. Фридман, – я подразумеваю устойчивый и непрерывный рост цен, выступающий везде и всегда как денежный феномен, вызванный избытком денег по отношению к выпуску продукции».

Итак, во всех этих определениях фиксируется избыточное предложение денег как основная причина инфляции и ее сущностная характеристика. Во всех них отсутствует то, что еще в 1930-е годы было сформулировано американским экономистом Г. Минзом, – существование «администрируемых» цен в монополизированных отраслях и их влияние на общий уровень цен. В таких отраслях даже в периоды кризисов перепроизводства снижение цен значительно отставало от падения объемов производства. Так, например, цены на продукцию черной металлургии в период кризиса 1929–1933 гг. снизились лишь на 20%, тогда как объем производства сократился на 83%. В этой же отрасли в США в XIX в. тенденция движения цен и объемов производства была иной: цены падали в большей степени, чем объемы производства. Если не принимать во внимание даже этой особенности в движении цен в различные исторические эпохи, то остается бросающееся в глаза несоответствие главного, фиксированного в определениях, момента с реалиями сегодняшнего дня. Ведь основу современной денежной системы составляют не бумажные, а кредитные деньги.

Как видно из приведенных выше определений, инфляция вызывается избытком денег по отношению к выпуску продукции, т. е. взаимосвязь «деньги–инфляция» может быть представлена формулой «много денег – мало товаров». Однако само словосочетание «много денег» абсолютно ничего не означает, так как неясно, какое количество денег и в какой форме входит в это понятие «много».

Поскольку инфляция является одной из форм проявления рыночного неравновесия, необходимо выяснить причины неравновесного состояния.

В рыночном хозяйстве спрос на деньги колеблется под влиянием изменения как цен на товары, так и потребностей государства в финансовых ресурсах. В первом случае равновесие на рынке не нарушается, ибо денежная масса подстраивается

Сущность и причины современной инфляции

под возросшие хозяйственные потребности. Если же этого не происходит, то производство искусственно втягивается в затяжной кризис. Проиллюстрируем данный вывод с помощью количественного уравнения обмена, введенного в научный оборот американским экономистом И. Фишером:

$$MV = \sum PQ$$

где M – масса денег в обращении в течение определенного периода;

V – скорость обращения денег;

P – цена товара определенного вида;

Q – количество товара определенного вида.

Приведенная выше формула количественного уравнения обмена аналогична той, которую приводит К. Маркс в первом томе «Капитала».

$$\text{Масса денег, функционирующая в качестве средств обращения} = \frac{\text{Сумма цен товаров}}{\text{Число оборотов одноименных единиц денег}}$$

Преобразуя это выражение и используя те же символы, которые присутствуют в уравнении И. Фишера, получим $MV = \sum PQ$.

Обе части этого уравнения, по сути, являются разными способами выражения одной и той же величины – денежной суммы товарообменных сделок.

Изменения в какой части уравнения могут послужить причиной нарушения равновесия?

Цены являются денежным выражением стоимости товаров. Ценовые пропорции обмена перестают существовать, если из обращения исчезают деньги или степень падения их покупательной способности достигает астрономических величин. Поэтому какие бы факторы ни влияли на изменение цен, как бы ни изменялись пропорции обмена, они обязательно будут проявляться в денежной форме. Надо учесть и то обстоятельство, что эти колебания могут происходить только под влиянием изменения величины платежеспособного спроса. Последний же является функцией дохода, а также зависит от эмиссионного механизма, внутренне присущего тому или иному типу денежной системы.

Денежные системы отличаются друг от друга не только носителями денежного отношения (формами денег), но и, как

И.П. Петров

утверждается, встроенными в них механизмами саморегуляции. История денежного обращения, однако, не дает нам примеров подобного рода систем. Даже система денежного обращения, основанная на обращении золота в качестве монетарного товара, не обладает ни совершенством, ни встроенным механизмом саморегуляции, исключающим падение покупательной способности обращающихся денежных знаков.

Использование золота в качестве денежного товара и существование на этой основе системы золотого монометаллизма не исключало инфляции как явления, для которого типичны не только общий рост цен, но и изменение ценовых пропорций обмена. Еще Д. Рикардо, отмечая подобное обстоятельство, указывал на то, что «желательно иметь способ, которым можно определить, для каких товаров повысилась и для каких упала их действительная стоимость. Это возможно сделать только путем последовательного сравнения их с какой-нибудь неизменной стандартной мерой стоимости, которая не подвергалась бы сама ни одному из тех колебаний, какие испытывают другие товары. Иметь такую меру невозможно, потому что нет товара, стоимость которого не подвергалась бы тем же изменениям, что и стоимость остальных предметов, которую мы хотим измерить».

В отличие от системы золотого стандарта основу современной денежной системы образуют, как уже отмечалось, кредитные деньги, развитой формой которых является банкнота. За банкнотой практически стоит вся нация со всем своим кредитом. Не учитывать этого при анализе причин инфляции в современных условиях нельзя. И если в условиях бумажно-денежных систем эмитентом денег было государство, то при обращении кредитных денег как основного элемента денежной системы главным эмитентом становится кредитная система, а не печатный станок. Однако в различных изданиях, в том числе в учебной литературе, до сих пор современная денежная система трактуется как система, основанная на обращении бумажных денег. Анализируя природу инфляции, подчеркивают, что она «присуща экономике, использующей бумажно-денежное обращение».

Изменяется, таким образом, сам механизм эмиссии денег в обращение, а кроме того, меняется и форма обеспечения денег. Это уже не золото, а масса обращающихся товаров, цены которых призваны реализовать деньги. «Деньги лишь реализуют их (товаров. – И.П.) *цену*, тем самым передают право на товар покупателю, тому, кто выложил средства обмена. Деньги приводят в обращение не товары, а *право собственности* на

последние и то, что в обращении реализуется в обмене на деньги... Это опять-таки не товары, а их цены». Само реальное течение хозяйственной жизни свидетельствует о том, что цены являются предпосылкой денежного обращения. Товары входят в обращение, уже имея цену. Поэтому вся масса обращающихся денег определяет уровень товарных цен, а не наоборот.

Таким образом, можно построить следующую модель зависимостей в системе «цены–деньги». Доход каждого субъекта всегда принимает денежную форму. Таковую имеет и спрос. Спрос – функция дохода. Источник дохода – продукт, принимающий форму товара. Товар входит в обращение, уже имея цену. Будет или не будет реализована цена товара, зависит от дохода, являющегося, в свою очередь, функцией производства. Предпосылки равновесия в системе «цены–деньги (доходы)» заложены, таким образом, в самом производстве, и если бы не было опосредующих это отношение звеньев, то равновесие не нарушалось бы. Одним из таких опосредующих звеньев является денежное обращение, функционирующее на основе собственных законов.

В рыночном хозяйстве, как известно, наряду со спросом на различные товары и услуги существует спрос на деньги, который не всегда адекватен хозяйственным потребностям. Спрос на деньги формируется в результате различных факторов, оказывающих влияние не только на объем денежной массы, но и на ее структуру, что более важно. Учитывая это обстоятельство, можно формализовать систему хозяйственных взаимосвязей следующим образом: структура производства – структура денежной массы – структура совокупного спроса или совокупное предложение – структура денежной массы – совокупный спрос. Любая из этих составных частей модели может послужить причиной нарушения равновесия, ибо существует система обратных связей. В этой системе всегда есть основополагающее звено. Таковым в нашем случае является производство. Другие элементы системы функционально зависимы от него.

Какую же роль в нарушении равновесия данной системы играет последующее звено – денежная масса? Ее величина и структура будут определяться банковской системой, ее способностью к кредитной экспансии. Размеры последней определяются не только реальным производством (основную часть ресурсов банков составляют счета юридических и физических лиц), но и способностью банковской системы создавать деньги.

На этой основе может произойти нарушение рыночного равновесия, когда объем денежной массы превысит потребности

И.П. Петров

реального производства. Однако никакого переполнения каналов денежного обращения *бумажными знаками* в данном случае не произойдет, так как все изменения денежной массы отражаются лишь в виде *записей на банковских счетах*. При этом на рыночное равновесие будет влиять изменение не только денежной массы, но и ее структуры. Характерной чертой последней является условность границ, отделявших ранее денежные средства в несвободной форме от денежных средств в ликвидной форме. В современных условиях различные компоненты денежной массы сближаются между собой, что затрудняет возможность использования существующих в статистике показателей денежной массы в практике регулирования денежного обращения.

Подвижность денежных агрегатов не только расширяет возможности приспособления структуры денежной массы к структуре совокупного спроса, но и усиливает элементы неопределенности в поведении хозяйствующих субъектов, предпочитающих помещать средства в наиболее ликвидную форму активов в условиях нестабильности. Такая форма помещения видоизменяет совокупный спрос, в котором преобладающим становится спрос на текущие, а не на капитальные активы. Возрастающий спрос на ликвидные активы снижает уровень ликвидности банковской системы, которая начинает испытывать трудности.

Следствием этого может стать нарушение всей системы взаимных расчетов, что с особой силой проявилось в экономике США в период кризиса 1929–1933 гг. Внешне сходная, но не тождественная ситуация сложилась в Российской Федерации с 1992 г., причем снижение темпов инфляции отнюдь не разрешает проблему взаимных неплатежей. Она еще более обостряется. Как банковская система РФ, так и реальный сектор экономики испытывают недостаток ликвидных средств. Поэтому если и наблюдаются незначительные изменения в экономической активности, то они происходят не в реальном секторе экономики, а касаются чисто спекулятивных операций, когда предпочтение отдается «ликвидности по преимуществу».

Таким образом, исследовать причины и сущность инфляции, не принимая во внимание тех качественных изменений, которые претерпела рыночная среда, невозможно. Эти изменения затрагивают и реальный сектор экономики, и банковский сектор. Характерной особенностью как первого, так и второго сектора являются монополии, инициирующие неравновесные состояния. Именно это приводит к инфляционным всплескам. Искать же

Сущность и причины современной инфляции

причины инфляции то на стороне спроса, то на стороне предложения – это значит разрывать единство двух составляющих рынка – спроса и предложения независимо от того, будет ли это спрос на товары и услуги или спрос на деньги.

Если денежная система по каким-либо причинам не в состоянии подстроиться к ценовым изменениям в реальном производстве, то это, в конечном счете, приводит к краху последнего. Обрушившееся реальное производство потянет за собой и банковский сектор, и фондовый рынок, которые устремляются за ним, как песчинки в воронку. Поскольку же эластичность денежной системы зависит как от эмиссионной политики центрального банка, так и от деятельности коммерческих банков, они при определенных условиях могут либо способствовать восстановлению нарушенного равновесия, либо, напротив, придать неравновесию хронический характер.

Проявляясь в росте цен и падении покупательной способности денежных единиц, инфляция своими причинами имеет как изменения в реальном секторе экономики, вызванные структурными сдвигами, так и те изменения, которые происходят в кредитно-денежной системе. Вызвать ее могут одновременно изменения на стороне предложения товаров, услуг, денег и изменения на стороне спроса на товары, услуги, деньги.

Литература

- Деньги и кредит. 1989. №10. С. 27; 1995. № 1. С. 3.
Евзлин З.П. Деньги (бумажные деньги в теории и жизни). 2-е изд. Л., 1924. С. 56.
Журавлева Г.П. Экономика. М., 2004. С. 336.
Кредит и банки. М., 1929. С. 320.
Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М., 1992. Т. 1. С. 163.
Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 23. С. 132; Т. 46. Ч. 1. С. 139.
Мэнкью Г. Макроэкономика. М., 1994. С. 231, 232.
Николаева И.П. Экономическая теория. М., 1999. С. 307.
Рикардо Д.М. Сочинения. М., 1955. Т. 1; 2. С. 58.
Fridman M. Inflation: Causes and consequence. N.Y., 1963. P. 1.
Means G. Pricing. Power and the Public Interest. N.Y., 1962. P. 2.

И.А. Чернухина

ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ И АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Демонполизация экономики как политика государства, направленная на сдерживание монополизма и развитие конкуренции и рыночных отношений, в основе которой лежит формирование организационного и правового механизма выявления и преодоления монополизма в экономике, по-прежнему остается проблемой, требующей теоретического осмысления. Определенные шаги государства по развитию антимонопольного законодательства, в частности Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», подтверждают актуальность тематики.

Приступая к обсуждению теоретических и методологических аспектов процесса демонполизации, мы опираемся на данное И. Фишером определение монополии как «отсутствие конкуренции». Обращение к теории конкуренции и монополии позволяет не только сделать выводы о возрастании или снижении уровня конкуренции в современной экономике, но и проанализировать интеллектуальную основу антимонопольной политики государства. Целесообразность данного обращения обусловлена, во-первых, тем, что базовая парадигма антимонопольного регулирования остается неизменной, несмотря на впечатляющие теоретические шаги по пересмотру ортодоксальных представлений. Во-вторых, тем, что одним из главных вопросов эволюции концептуального подхода к роли конкуренции, включая монополистическую и олигополистическую формы, в XXI в. становится поиск новой парадигмы, адекватной изменениям в экономических основах и динамике конкуренции в условиях быстрого становления постиндустриального общества.

Конкуренция пронизывает все рыночные отношения как главный элемент рыночного механизма, объединяя участников рынка через другие элементы рыночного механизма, такие как цены, спрос, предложение и т. д. С точки зрения предпринима-

тельской деятельности, конкуренция может быть определена как усилия двух или более сторон, действующих независимо, по установлению деловых отношений с третьей стороной путем предложения ей наиболее выгодных условий. Иначе говоря, представляет собой процесс борьбы соперничающих фирм за платежеспособный спрос, в котором центральное место занимает проблема создания и поддержания конкурентных преимуществ. Как экономическая категория конкуренция уже длительный период исследуется представителями различных экономических теорий, при этом экономисты признают, что конкуренция несет в себе как созидательные, так и разрушительные свойства. Экономическая наука выделяет шесть функций конкуренции: регулирующая, аллокационная, инновационная, адаптационная, распределительная и контролирующая. По словам известного английского экономиста, главы Кембриджской школы А. Маршалла, экономист обязан придерживаться нейтральной позиции в отношении любого проявления конкуренции, пока не убедится, что ограничение конкуренции на практике более антиобщественно, чем сама конкуренция.

Содержание процесса конкуренции зависит от факторов, обуславливающих характер взаимодействия фирм, а также наличия адекватных масштабов правительственного контроля над хозяйственной деятельностью. В экономической науке сложилось несколько концепций конкуренции, которые связаны с развитием теории фирмы. О. Уильямсон все существующие экономические воззрения разделил на две большие группы: технологические и организационные.

Фундаментальной характеристикой неоклассической модели конкуренции является то, что индивидуальные фирмы не конкурируют напрямую, а приспосабливаются к изменениям экзогенных параметров. Так, изменения в цене продукции приводят к тому, что каждая фирма корректирует использование производственных ресурсов и уровень выпуска, а также рассматривает вопрос о том, вступать в отрасль или уйти из нее.

Историческое развитие идеи совершенной конкуренции последовательно проследил Дж. Стиглер, что позволило ему выделить ряд существенных аспектов рынка совершенной конкуренции, в частности предположение, что определяемые через взаимодействие спроса и предложения рыночные цены дают агентам рынка исчерпывающую информацию об имеющихся альтернативах, что позволяет им принимать оптимальные решения.

И.А. Чернухина

В теории равновесия, представителем которой является лауреат Нобелевской премии по экономике за исследования в области теории общего равновесия Дж. Дебре, определение конкуренции дается в терминах поведения хозяйствующих субъектов.

Следует подчеркнуть, что теоретические инструменты неоклассической экономической теории всегда были предметом многочисленных споров, но, как отмечает Дж. Робертс, в «конкурентной борьбе между экономическими моделями теория совершенной конкуренции удерживает преобладающую долю рынка: ни один другой набор идей не используется экономистами столь широко и успешно, как логика рынков совершенной конкуренции». Ф.Х. Найт, всегда отстаивающий достоинства рынка и конкуренции, также отмечает: «Корпус экономической теории в том виде, в котором он был выстроен исторически, покоится на допущении о совершенной конкуренции». Называя концепцию совершенной конкуренции «ортодоксальной экономической теорией», С.Дж. Уинтер обобщает характеристику ее базисных элементов: «Внимание сосредоточено на вопросе о том, каким образом фирмы, направляемые рыночными силами, принимают производственные решения, которые являются частью решения задачи глобального общественного целесообразного размещения ресурсов. Речь идет о затратах и выпусках и их взаимосвязи друг с другом, с заданной технологией и рыночными силами».

Рассматривая интеллектуальные истоки модели совершенной конкуренции, Г. Демсец подчеркивает, что интеллектуальное достижение модели состоит в «осмыслении системы цен в ситуации крайней централизации», т. к. «модель служит мощным инструментом не только для понимания того, каким образом цены управляют принятием решений в децентрализованной экономике, но и для оценки экзогенных изменений значения параметров, которые в модели считаются заданными извне». Критикуя исходные предпосылки модели совершенной конкуренции, Г. Демсец отмечает: «То, что понимается под совершенной конкуренцией, на самом деле есть модель, которая может многое сказать о системе цен, но мало что говорит о конкуренции и организации фирм», так как «объект моделирования – не конкуренция, а крайняя децентрализация».

Концепцию теории фирмы и конкуренции в ракурсе, отличном от контекста равновесия совершенной конкуренции, развивают модели «конкурентного процесса», занимающие важное место в эволюционной экономической теории. Эта теория подчеркивает

неизбежность ошибочных решений в мире, где царит неопределенность, в связи с чем наблюдаемое в настоящий момент положение дел отражает кумулятивный эффект законов изменения, действовавших в предшествующем периоде. Анализируя динамические аспекты, «экономическая эволюционная теория склонна нацеливать внимание на реализованное, наблюдаемое воочию экономическое поведение, а не на гипотетическое множество альтернативных вариантов». В более широком смысле конкуренция, по мнению С. Уинтера, «любая нетривиальная модель отбора, в которой “приспособленные” процветают, а “неприспособленные” – нет, является моделью конкурентного процесса». В теоретических исследованиях представителей эволюционной экономической теории модель совершенной конкуренции критикуется за то, что она не отражает процесс конкурентной деятельности, т. е. игнорирует значение времени в конкурентных процессах. Модель совершенной конкуренции не движется к состоянию равновесия, а сама является условием равновесия, ибо исходит из наличия информации, выявление которой составляет цель процесса конкуренции.

Еще в рамках теории совершенной конкуренции связь между прибылью и изменением конъюнктуры рынка определена Дж.Б. Кларком, считавшим, что прибыль – это результат исключительно динамических изменений, а единственным типом динамических изменений является изобретение, которое «сначала дает прибыль предпринимателям... Пусть будет произведено другое изобретение... Оно также создаст прибыль; и эта прибыль, подобно первой, является ускользящей суммой, предприниматели ее схватывают, но не могут удержать». Она «проскальзывает ... сквозь их пальцы и распределяется между всеми членами общества». Дж.Б. Кларк отмечал, что последствием любого отдельно взятого динамического изменения является создание временной прибыли, которую Дж.Б. Кларк характеризует как приманку, побуждающую людей делать усилия и принимать на себя риск, сопряженный с прогрессом. В соответствии с экономической теорией высокая экономическая прибыль, которую получают производители нового товара, перемещает ресурсы из наименее выгодных сфер их применения в производство нового продукта, и такое перераспределение продолжается до тех пор, пока цена нового продукта не станет равной предельным издержкам его производства.

Критикуя данную концепцию, выдающийся экономист Ф.Х. Найт, один из основателей знаменитой чикагской школы,

И.А. Чернухина

указывал на изъян динамической теории прибыли, заключающийся в том, что игнорируется фундаментальная проблема различий между изменениями: одни изменения предсказуемы, другие – нет, законы одних известны с приемлемой точностью, законы других едва ли известны вообще. Ф.Х. Найт доказывает, что динамические изменения порождают прибыль в той мере, «в какой изменения и их последствия по самой своей сути непредсказуемы». Фактором, порождающим прибыль, являются не динамические изменения как таковые, а «расхождения между фактической ситуацией и той, которую ожидали и применительно к которой осуществляли организацию бизнеса», иными словами, – это риск, «но только уникальный вид риска, не поддающегося измерению».

Таким образом, новые моменты, которые появляются в связи с деятельностью фирм в области изобретательства, открытий и нахождения новых способов ведения дел, расширяют понятие «конкуренция», приводя к необходимости принимать во внимание ряд дополнительных измерений конкурентного процесса. В частности, к набору методов конкурентного поведения фирмы прибавляются усилия по осуществлению инноваций, по имитации инноваций и по присвоению выгод от инновационной деятельности. Однако реализуя новаторскую функцию в отношении продукта и технологий, фирма превращается из агента, действующего в условиях ограничений (рыночная цена), в субъекта, формирующего эти ограничения, т. е. разрушающего рыночное равновесие. Столь радикальный пересмотр природы фирмы влечет за собой и пересмотр сути самой рыночной системы: нивелирование роли ценовой конкуренции и перенос центра тяжести в сферу конкуренции нововведений.

Все рыночные структуры, которые отклоняются от чисто конкурентной модели рынка, определяются термином «несовершенная конкуренция». Построение формальных моделей рынков несовершенной конкуренции начинается с моделирования Курно олигополии без сговора, где участники устанавливают продаваемое количество товаров. Следующий существенный вклад в теорию несовершенной конкуренции связан с моделью дуополии Бертрана, в рамках которой фирма принимает решение об объеме выпуска, исходя из предположения, что фирма-конкурент не изменит цену. Дополнение модели Бертрана, внесенное Эджуортом, позволяло учитывать ограниченность производственных мощностей фирм. Другой вариацией модели

Бертрана является модель взаимодействия фирм, выпускающих дифференцированный продукт, при котором цена не является единственным критерием для принятия решения покупателем. Начиная с 1930-х гг., теория несовершенной конкуренции дополнилась разработками моделей фирм, сталкивающихся с убывающими кривыми спроса. Иллюстрацией механизма ценовой конкуренции в условиях олигополии является модель ломаной кривой спроса, названная в честь автора моделью Суизи, в основу которой положено предположение об особенностях реагирования в условиях олигополистического взаимодействия. Остерегаясь повышения цены из-за угрозы сокращения рынка, а также ее снижения из-за реакции конкурентов, фирмы не будут стремиться использовать цену в качестве средства для завоевания конкурентного преимущества.

Монополистической фирмой (монополистом) в неоклассической теории монополии называется продавец (или группа продавцов, действующая как единый продавец), который может влиять на рыночную цену своего товара путем изменения количества того товара, который он продает на рынке, и таким образом монополия может повышать прибыльность, ограничивая объем производства и поднимая цены. В указанном случае продавец обладает «монопольной властью», что рассматривается как ограничение конкуренции. В то же время, как отмечал Л. фон Мизес, отдельная монополия в производстве, приносящая прибыль выше той, которую получают где-либо еще, будет стимулировать образование конкурирующих фирм, чье соперничество разрушит монополию и восстановит цены и прибыль на общем уровне.

Согласно теории существуют два принципиальных варианта экономического поведения на неконкурентном рынке, позволяющие извлечь прибыль существенно большую, чем в случае действий на конкурентном рынке: назначение цены выше предельных издержек или установление разной цены на данный товар для различных групп потребителей. Действительно, формирование монопольной цены отличается от формирования конкурентной цены тем, что, как писал Л. фон Мизес, при определенных, очень специфических условиях у монополиста есть возможность получать большую прибыль от продаж меньшего количества товара по более высокой цене, чем от продажи по той цене, которую определил бы рынок. Л. фон Мизес утверждает, что монопольные цены возможны только там, где есть контроль над естественными ресурсами или где законодательные

И.А. Чернухина

установления и их действие создают необходимые условия для образования монополий.

Согласно неоклассической теории монополии, стремясь минимизировать безвозвратные потери и захватить большую часть потребительского излишка, монополист прибегает к ценовой дискриминации – назначению разных цен на один и тот же товар разным покупателям в зависимости от спроса. Однако разница цен является неотъемлемым признаком конкурентного процесса и сама по себе не может считаться антиконкурентной.

Неоклассическая теория монополии также утверждает, что стремление к извлечению экономической прибыли приводит к сокращению объема производства относительно конкурентного уровня и возникновению безвозвратных потерь от монополии. Данный подход, развиваясь с конца XIX в., в 1950 г. достиг этапа эмпирического измерения так называемых общественных издержек монополии. Наиболее влиятельной стала работа А. Харбергера, который, сделав ряд предположений, в частности о том, что предельные издержки постоянны для всех отраслей и что эластичность спроса по цене всюду одинакова, оценил годовые потери благосостояния от монополий в промышленности США в 1920-е годы как незначительную величину. Последующие исследования оценивали общественные издержки монополии значительно выше.

Появление расширительной трактовки потерь от монополии в рамках теории общественного выбора ознаменовало рождение теории поиска ренты. В 1967 г. Г. Таллок опубликовал статью, в которой утверждал, что достижение и сохранение монопольного положения может потребовать затрат реальных ресурсов на захват потребительского излишка, что также является потерями общества от монополии. Однако благоприятные институциональные условия для поиска ренты создаются в результате действий государства, ограничивающих конкуренцию и создающих искусственные преимущества для отдельных экономических агентов.

Недостатки в работе рыночного механизма являются хрестоматийным обоснованием вмешательства государства в экономику, в том числе в виде антимонопольной политики и государственного регулирования. В то же время нобелевский лауреат Дж. Бьюкенен, один из авторов теории общественного выбора, склонен рассматривать государство как средство реализации общественного согласия, а не как корректировщика провалов рынка.

Теории конкуренции и антимонопольная политика государства

Существуют определенные параллели между наиболее типичными провалами рынка и государства. Так, одним из проявлений провалов государства считается поиск ренты, смысл которого состоит в том, чтобы с помощью государства обеспечить благоприятные условия для определенной группы субъектов рынка путем создания искусственной монополии. Конкуренция за расположение государства потребует значительного расхода ресурсов, но в отличие от рыночной конкуренции не ведет к улучшению положения потребителей. Первым попытался сформулировать условия полного растрачивания ренты и оценить по-новому ущерб от монополии американский экономист Р. Познер.

Как отмечает профессор Р. Борк в своей книге «Парадокс антitrustовского законодательства», единственной целью и принципом антимонопольной политики должно стать благосостояние потребителей, а для обеспечения благосостояния потребителей возможные положительные результаты того или иного поведения должны быть сопоставимы с возможными антиконкурентными его последствиями.

Литература

- Бьюкенен Дж.М.* Сочинения. М., 1997.
- Демсец Г.* Еще раз о теории фирмы // Природа фирмы / Пер. с англ. М., 2001. С. 238–239.
- Кларк Дж.Б.* Распределение богатства. М., 2000.
- Маршалл А.* Принципы политической экономии: В 3 т. М., 1983–1984.
- Мизес Л. фон.* Либерализм в классической традиции. М., 2001.
- Найт Ф.Х.* Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. М., 2003. С. 57.
- Робертс Дж.* Рынки совершенной и несовершенной конкуренции // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена / Пер. с англ. М., 2004. С. 653–664.
- Стиглер Дж.Дж.* Ломаная кривая спроса олигополиста и жесткие цены // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб., 1995.
- Стиглер Дж.Дж.* Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Теория фирмы / Под. ред. В.М. Гальперина. М., 1995.
- Уинтер С.Дж.* Конкуренция и отбор // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена / Пер. с англ. М., 2004.
- Уинтер С.Дж.* Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации // Природа фирмы / Пер. с англ. М., 2001. С. 269.
- Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия. М., 1995.
- Alchian A.* Uncertainty, Evolution and Economic Theory // Journal of Political Economy. 1950. № 58. P. 211–221.

И.А. Чернухина

Bork R.H. The Antitrust Paradox. N.Y., 1978.

Fisher I. Elementary Principles of Economics. N.Y., 1923.

Harberger A.C. Monopoly and resource allocation // American Economic Review. 1954. Vol. 44. № 2. P. 77–87.

Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass., 1982.

Posner R. The social costs of monopoly and regulation // J. Pol. Econ. 1975. Vol. 83. № 4. P. 807–827.

Stiglitz J.E. Markers, Market Failures, and Development // American Economic Review. 1989. Vol. 79(2). P. 197–203.

Tullock G. The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft // Toward a theory of the rent-seeking society / Texas A&M Unit., 1980. P. 39–50.

Williamson O.E. Comparison of Alternative Approaches of Economic Organization // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1990. Vol. 146. № 3.

Современные проблемы и ретроспективный опыт развития российской экономики

В.С. Аксенов

О ПЕРСПЕКТИВАХ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННУЮ ИНФОРМАЦИОННУЮ ЭКОНОМИКУ

В середине 1980-х годов с появлением первых разновидностей электронных денег многие экономисты предсказывали скорую смерть традиционных наличных и безналичных денег¹. Хотя этого и не произошло, электронные деньги прочно заняли свое место в современной информационной экономике.

В наиболее общем виде, по нашему мнению, электронные деньги – это предоплаченный финансовый продукт на предъявителя, который принимается в качестве средства платежа иными экономическими субъектами, нежели эмитент, не требует для проведения транзакций банковских счетов и хранится в виде электронного файла на различных носителях, находящихся во владении собственников этих денег.

Обладая рядом общих существенных признаков, электронные деньги неоднородны и могут быть классифицированы как по эмитентам, так и по способу хранения, т. е. по их носителям.

С правовой точки зрения электронные деньги, прежде всего, отличаются *по своим эмитентам*.

Если эмиссию электронных денег осуществляют коммерческие банки или другие эмитенты (платежные системы, интернет-провайдеры, сотовые операторы, торговые сети и др.), то по своей экономической сущности такие деньги можно отнести к денежным суррогатам. Фактически это требования к эмитенту. Их успешность для предъявителя зависит от степени надежности эмитента, его готовности выполнить свои обязательства и конвертировать деньги электронные в иную, более удобную для предъявителя наличную или безналичную форму.

По вопросу, кто именно может выступать в качестве частных эмитентов электронных денег, существует две диаметрально противоположные точки зрения. В рамках Федеральной Резервной Системы США существует точка зрения, что электронные деньги вправе выпускать не только банки, но и небанковские учреж-

В.С. Аксенов

дения (провайдеры Интернет-услуг, телекоммуникационные компании и операторы сотовой связи, любые другие фирмы). По их мнению, это стимулирует конкуренцию и способствует развитию новейших систем расчетов.

Европейские регулирующие органы придерживаются более жесткой позиции. Они считают, что эмитентом электронных денег может быть только коммерческий банк, контролируемый особым государственным учреждением.

Если эмиссия электронных денег осуществляется центральным банком той или иной страны, то они становятся законным платежным средством и выполняют все функции, присущие деньгам. Хотя при этом они существуют не на традиционных носителях, а в виде особого электронного файла.

На сегодня нет ни одного государства в мире, которое бы эмитировало электронные деньги. Однако Сингапур уже объявил о возможности признания в 2008 г. электронных денег в качестве законного платежного средства².

По способу хранения записанных обязательств различаются два основных вида электронных денег: *аппаратные деньги* (card-based) и *деньги программные* (network-based). Так, Европейский центральный банк выделяет электронные деньги, которые позволяют потребителям совершать транзакции с использованием специального оборудования (hardware-based products) – это аппаратные электронные деньги или специального программного обеспечения (software-based products) – это программные электронные деньги.

Таблица 1

Стоимость обращающихся электронных денег
в зоне евро (млн EUR)

	Electronic money EUR millions	
	Hardware based	Software based
2002 Feb.	250	...
2003 Jan.	248	2
2004 Jan.	291	2
Dec.	343	3

Источник: ECB, Monetary statistics [4]

О перспективах внедрения электронных денег...

В некоторых случаях в качестве самостоятельного вида выделяются *сетевые деньги*³. Однако такой подход выглядит вряд ли оправданным, так как аппаратные электронные деньги, как и программные, могут с одинаковой эффективностью использоваться для расчетов в Интернете.

В первом случае электронный файл с записью суммы электронных денег хранится на электронном техническом устройстве. Как правило, это микропроцессор, носителем которого может являться смарт-карта («электронный кошелек»), мобильный телефон или любое другое техническое устройство, пригодное для хранения, приема и передачи информации в электронном виде. Считывание с подобного устройства возможно различными способами: прямым контактом, по системе сотовой телефонной связи, с помощью инфракрасного порта, используя интерфейс беспроводной связи Bluetooth или новейший стандарт ближней радиосвязи (NFC – Near Field Communication)⁴. Именно на последнем стандарте планируется организация обращения электронных денег в Сингапуре⁵.

Наиболее распространенными носителями аппаратных денег являются пластиковые карты с встроенным в них микрочипом – смарт-карты. Одно из наиболее распространенных приложений смарт-карт, которое позволяет относить их к носителям электронных денег, – это их использование в качестве электронных кошельков.

Электронные кошельки позволяют хранить в своей памяти определенную сумму, тратить которую можно, не проводя процедуру авторизации карты. Необходимость в последней возникает только тогда, когда виртуальные деньги заканчиваются и возникает потребность пополнить карточку новыми деньгами. Такое пополнение может быть произведено в отделениях банка через банковские терминалы, через банкоматы или любые другие предназначенные для этого устройства.

В настоящее время все более активно используется для платежей в реальном и виртуальном пространствах одно из наиболее распространенных персональных технических устройств – мобильный телефон.

На сегодняшний день существует два основных способа оплаты с помощью мобильного телефона. При первой схеме суммы денег, которые клиент использует для оплаты товаров и услуг, просто прибавляются к его ежемесячному счету за услуги мобильной связи и оплачиваются в конце каждого периода обслуживания. Вторая схема предполагает создание

В.С. Аксенов

независимого расчетного центра, не связанного с оператором мобильной связи.

Наиболее перспективным направлением, по нашему мнению, является совместное использование смарт-карт и мобильных телефонов. В такой системе мобильная сеть используется как для загрузки цифровых наличных со счета пользователя на смарт-карту, находящуюся в мобильном телефоне, так и для передачи денег продавцу, когда мобильный телефон устанавливает радиосвязь со специально оборудованными кассовыми аппаратами.

Во втором случае электронные деньги – это часть более сложной программы, устанавливаемой на жестком диске персонального компьютера и позволяющей осуществлять передачу электронных обязательств эмитента через телекоммуникационные сети, подобные Интернету.

Компания Roche & Duffay приводит классификацию программных электронных платежных систем по принадлежности к одной из трех идеологий их организации: системы управления счетом (электронные безналичные платежи), системы «электронных наличных», шлюзовые, или переходные системы⁶.

Шлюзовые системы позволяют превратить обычный (в том числе карточный или наличный) платеж в ту или иную форму интернет-платежа с мгновенным зачислением на счет продавца. В России так работает система мгновенной оплаты мобильной связи Рапида.

В системах управления счетом (например, WebMoney⁷) пользователи открывают счета в виртуальном «банке», управляемом организаторами системы. Платежное поручение передается напрямую в «банк». Возможны также варианты «электронных чеков». Минус таких систем – нужен единый клиринговый центр (с ростом числа клиентов нагрузка на его сервер возрастает) и не определена легитимность де-факто такой квазибанковской деятельности системы.

В системе «электронных наличных» (например, Яндекс.Деньги⁸) организаторы выпускают «электронные монеты» – файлы-жетоны, заменяющие наличные деньги. Участники системы обмениваются «монетами» по Сети, оплачивая ими товары и услуги. Программа «Электронный кошелек» ведет учет, передачу жетонов и проверку их подлинности.

Как программные, так и аппаратные электронные деньги по совокупности свойств, которыми они обладают, не могут быть отнесены к деньгам наличным или безналичным. Сфера

О перспективах внедрения электронных денег...

действия наличных денег ограничена материальным миром, реальной экономикой, а безналичных денег – рамками банковской системы. Сфера действия электронных денег не ограничена. Одинаково эффективно они могут функционировать как в реальной экономике (в ее наличном и безналичном сегментах), так и в экономике электронной (Интернет-коммерция), а также на их стыках (мобильная коммерция).

По нашему мнению, правы те исследователи, которые считают, что электронные деньги – это не наличные и не безналичные деньги⁹. Это принципиально новая форма (разновидность) денег – универсальные деньги XXI века. Их универсальность состоит в том, что в отличие от наличных и безналичных денег они одинаково эффективно функционируют как в реальной, так и в виртуальной экономике, как в мире материальном, так и в пространстве телекоммуникационных сетей – мировой паутине Интернета, глобальных сотовых системах и системах финансовых телекоммуникаций.

На основе анализа мнений различных отечественных и зарубежных экономистов и практиков относительно возможности расширения использования электронных денег при оплате товаров и услуг можно сформулировать три основных сценария дальнейшего развития ситуации с внедрением электронных денег в современную информационную экономику.

Сценарий первый: электронные деньги не получают широкого распространения или полностью исчезнут из обращения. Этот сценарий подтверждается тем фактом, что, несмотря на более чем двадцатилетний опыт внедрения электронных денег в промышленно развитых странах, на долю наличных по-прежнему приходится подавляющая часть расчетов в сфере розничной торговли и услуг. Бурное развитие систем электронных денег в середине 90-х годов прошлого века, когда в течение нескольких лет появилось несколько сотен пилотных проектов, закончилось. Многие проекты, так и не сумев привлечь достаточное количество потребителей, вынуждены были завершить свое существование.

Нам представляется, что такой вывод является поспешным. Сегодня электронные деньги находятся на одной из первых ступеней своего развития, что отражается в относительно низкой степени их соответствия желательным для потребителей свойствам. Однако это временное явление. Постоянно совершенствуются информационные и финансовые технологии. Во многих странах разрабатывается новое или вносятся изменения

В.С. Аксенов

в старое законодательство, регулирующее процесс выпуска, обращение и погашения электронных денег. Развивается телекоммуникационная инфраструктура. Растут объемы электронной коммерции. Все это способствует формированию новых систем электронных денег, которые действительно будут надежными, эффективными и малорискованными, а значит и привлекательными для потребителей финансовых инструментов.

Сценарий второй: электронные деньги полностью вытеснят из обращения традиционные наличные. По мнению целого ряда экономистов, в будущем электронные деньги на аппаратной основе смогут полностью вытеснить из обращения традиционную наличность и чеки, тогда как электронные деньги на программной основе заменят кредитные карты.

Подобный сценарий развития представляется наименее вероятным. Дело в том, что традиционные наличные являются наиболее простым в применении платежным инструментом. Для их использования не требуется никаких специальных программ или технических устройств, как в случае с электронными деньгами. Платеж осуществляется посредством простой передачи физического предмета (денежного знака) получателю платежа.

Наиболее вероятно, на наш взгляд, что развитие электронных денег будет происходить по третьему сценарию. В этом случае электронные деньги будут равноправно конкурировать с другими платежными инструментами за право быть использованными в качестве средства оплаты за товары и услуги.

Перспективы внедрения электронных денег в информационную экономику можно также оценить с позиций основных ее агентов: потребителей товаров и услуг (покупателей), производителей этих товаров и услуг (продавцов) и государства – организующего начала современной экономики, в том числе и ее финансовой системы.

С позиции основных потребителей товаров и услуг использование электронных денег имеет большое количество преимуществ. Во-первых, это возможность непосредственной оплаты в Сети, являющаяся чрезвычайно востребованной в современной экономике. Поскольку все большее количество компаний начинают вести свой бизнес через Интернет, способность потребителей совершать мгновенную оплату требуемых товаров и услуг привлекает значительное количество пользователей. Совершенно очевидно, что электронные деньги изначально создавались именно для реализации возможности непосредственной оплаты в Сети, и уже одно это является их преимуществом.

О перспективах внедрения электронных денег...

Во-вторых, это возможность проведения микроплатежей, потребность в совершении которых в большей степени присуща именно электронной коммерции. В виртуальном окружении существует большое количество товаров и услуг, стоимость которых значительно меньше транзакционных расходов, которые будут иметь место в процессе платежа. Например, чтение пользователем прогноза погоды или последних политических новостей может оцениваться информационным агентством в 1 копейку за каждое сообщение, однако если сайт посетят несколько миллионов человек, то прибыль компании будет существенной.

В-третьих, повышенная безопасность электронных денег будет обеспечиваться при помощи применения нескольких уровней защиты, начиная с процедуры шифрования и заканчивая использованием индивидуальных PIN-кодов владельцев этих денег. Это значительно обезопасит процесс совершения транзакций.

В-четвертых, следствием повсеместного распространения электронных денег будет являться снижение потребности в обычных бумажных деньгах. Это произойдет тогда, когда не только каждый интернет-магазин, но и розничный продавец будет иметь возможность принимать в качестве оплаты электронные деньги. Это приведет к тому, что потребителям больше не нужно будет иметь при себе большое количество бумажных денег.

Подобные процессы уже наблюдаются в ряде западных стран, в которых особенно распространена оплата при помощи смарт-карт (электронных кошельков). Население таких стран, как, например, США, Франция, Сингапур, имеет минимальные потребности в наличных деньгах. Широта приема электронных кошельков столь велика, что все транзакции могут теперь осуществляться без посредства наличных денег. Отсюда следует масса преимуществ, начиная с повышения уровня безопасности транзакций до отсутствия потребности в поиске сдачи и необходимости иметь при себе большое количество бумажных денег различных номиналов.

В-пятых, дружественный интерфейс систем электронных денег сделает процесс осуществления транзакций прозрачным и интуитивно понятным, как при осуществлении покупок в Сети, так и в обычных магазинах и супермаркетах.

Удобный и простой интерфейс носителей электронных денег и торговых терминалов позволит не только осуществлять процесс

В.С. Аксенов

оплаты мгновенно, но и снабдит своего владельца необходимой информацией относительно баланса счета.

Современный носитель электронных денег будет сохранять информацию о сделанных приобретениях, ценах товаров и услуг, давать советы относительно выгодности тех или иных транзакций и выполнять функции персонального банковского окружения. Можно предположить, что использование смарт-карт с электронными деньгами не будет ничем отличаться от использования телефонных карт или билетов на транспорте. Все это сделает жизнь рядового потребителя значительно проще и комфортней.

Несомненно, что внедрение электронных денег несет для пользователей не только преимущества, но и дополнительные риски. Для каждого в отдельности владельца электронных денег они не столь глобальны, как для государства или фирм-продавцов товаров и услуг, но тем не менее могут стать фактором, сдерживающим более широкое распространение платежных систем с использованием электронных денег. В их числе: вероятность потери электронных денег в результате компьютерного сбоя носителя, риск несанкционированного доступа к хранящейся на персональном носителе сумме электронных денег, риск потери или кражи носителя, а также известные ограничения на платежи электронными деньгами как в Сети, так и особенно вне нее.

Снижение этих рисков – вопрос времени. Большинство указанных проблем решается путем технического совершенствования самих носителей и применяемых программных продуктов, как поддерживающих платежные системы, так и обеспечивающих их криптозащиту. Проблема увеличения числа продавцов, принимающих электронные деньги в качестве средства платежа, тесно связана с тем, насколько существенны преимущества, получаемые ими от внедрения электронных денег.

Каковы же преимущества, которые получают основные производители товаров и услуг (продавцы) от более широкого внедрения электронных денег в современную экономику?

Во-первых, широкое внедрение электронных денег в хозяйственную практику прежде всего приведет к увеличению возможности сбыта товаров и услуг через Сеть. Это значительно расширит целевую аудиторию для осуществления рекламы, позволит компаниям выходить на новые рынки сбыта, перешагнуть через национальные границы государств, расширить ассортимент производимых и предлагаемых товаров, заключать более выгодные контракты с поставщиками сырья и готовой продукции,

О перспективах внедрения электронных денег...

а также получить еще массу самых разнообразных преимуществ, результатом которых будет увеличение прибыли.

Во-вторых, автоматизация транзакций, тесно связанная с внедрением электронных денег, которая позволит осуществить большее их количество за меньшие промежутки времени. Иными словами, продавцы смогут повысить качество обслуживания потребителей и избавиться от очередей. Они получат возможность открывать полноценные интернет-магазины, которые могут стать продолжением их обычных магазинов и организовать индивидуальную работу с каждым своим клиентом, основываясь на его предпочтениях.

В-третьих, снижение затрат на обеспечение безопасности, которое выражается в отказе от услуг инкассаторов, снижении расходов на охрану магазинов от ограблений и уменьшении общего количества торгового персонала.

Таким образом, производители товаров и услуг также получают несомненные преимущества от более широкого внедрения в экономику электронных денег. Одновременно с этим они получают и дополнительные проблемы и риски.

Эти проблемы и риски, также как и риски покупателей, не носят глобального характера, но на данном этапе развития экономики они препятствуют более широкому внедрению электронных денег в платежный оборот. К числу таких проблем и рисков относятся потребность во внедрении специальных дополнительных устройств, считывающих информацию с носителей электронных денег, наличие множества несовместимых друг с другом платежных систем, использующих электронные деньги, ограниченное количество участников рынка, принимающих электронные деньги к оплате, и другие.

Для участников реальной экономики широкое внедрение электронных денег в практику расчетов во многом будет зависеть от той позиции, которую займет в решении данного вопроса государство.

Среди непосредственных положительных последствий перехода к использованию электронных денег для государства можно назвать: уменьшение затрат на поддержание наличного денежного оборота, новые способы управления денежной системой, уменьшение риска подделки денежных билетов, повышение эффективности сбора различных платежей и упрощение прочих ресурсоемких процессов, подобных организации выплат пособий, пенсий, заработных плат работникам бюджетной сферы и т. д.

В.С. Аксенов

С использованием электронных денег все эти мероприятия могут стать полностью автоматизированными.

Несомненно, что именно для государства широкое внедрение электронных денег несет более значительные проблемы и риски, чем для других участников рынка. Каждая из этих проблем в отдельности и все они вместе взятые требуют значительного времени и серьезных усилий для своего решения. Но ни одна из них не является непреодолимым препятствием для широкого внедрения электронных денег в платежный оборот.

Закономерно возникает вопрос: когда электронные деньги займут достойное место в современной информационной экономике? Ответ на него тесно связан с выбором критерия этой достойности. Иначе говоря, речь идет о том, по каким показателям экономики можно будет определить, остаются ли электронные деньги некой «экономической экзотикой» или они превратились в полноценный элемент современной экономической системы.

Некоторые исследователи достаточно произвольно называют в качестве критических порогов 1, 5 или 10% от общего числа транзакций, совершаемых в экономике в целом. Другие определяют в качестве критерия долю электронных денег в общей денежной массе мировой экономики в целом и каждого отдельного государства в отдельности. Третьи считают таким критерием качественные изменения в моделях функционирования и обслуживания электронных денег и, прежде всего, в реализации идеи совместимости программных электронных денег с аппаратными деньгами, базирующимися на смарт-картах.

Существует точка зрения, что качественно новой ступенью во внедрении электронных денег в современную информационную экономику станет возможность их использования не только как средства платежа, современного инструмента осуществления расчетов во всех сегментах этой экономики, но и как средства инвестирования. То есть речь идет о превращении электронных денег в капитал, инструмент приобретения не только потребительских товаров и услуг, но и активов, приносящих доход.

По нашему мнению, определение такого критерия – вопрос будущих исследований. С точки зрения признания электронных денег в качестве самостоятельного явления современной информационной экономики он вторичен.

Главное состоит в том, что электронные деньги сегодня – это объективная реальность. Их появление обусловлено диалектикой развития наличной и безналичной форм денег. Это адекватный ответ на потребности развития современной информационной

О перспективах внедрения электронных денег...

экономики. Универсальность электронных денег позволяет им одинаково эффективно обеспечивать расчеты как в реальной, так и в виртуальной экономике.

Электронные деньги – это деньги нового тысячелетия. По нашему мнению, они не заменят полностью традиционные наличные и безналичные деньги, а дополнят их, заняв соответствующую нишу в системе финансов современной информационной экономики.

Примечания

¹ *Schmitt B., Cencini A.* Wages and profits in a theory of emissions / M. Baranzini (ed.) // *Advances in economic theory*. Basil Blackwell, 1982; *Smithin Y. N.* Financial Innovation and Monetary Theory // *Three Banks Review*. 1984. Desember; *Goodhart C.* Money, Information and Uncertainty. 2nd ed. N.Y., 1989.

² [Электронный ресурс] // <http://www.business.gov.sg>.

³ Постановление правления Национального банка Республики Беларусь № 151 от 26 июня 2002 г. «О минимальных требованиях к осуществлению эмиссии и проведению операций с использованием электронных денег».

⁴ Стандарт ближней радиосвязи (NFC – Near Field Communication) // <http://www.business.gov.sg/>

⁵ Сеть электронных трансфертов Сингапура (NETS) // <http://www.nets.com.sg/>

⁶ Платежные системы сети Интернет [Электронный ресурс] // http://www.roche-duffay.ru/articles/e-commerce_payment.htm

⁷ Платежная система Яндекс. Деньги [Электронный ресурс] // <http://www.money.yandex.ru>

⁸ Описание системы WebMoney Transfer // WebMoney [Электронный ресурс] // <http://www.webmoney.ru>

⁹ *Solomon E.* (ed.). *Electronic Funds Transfers and Payments: The Public Policy Issues*. Kluwer Nijhoff Publishing, 1987. P. 15.

Литература

Постановление правления Национального банка Республики Беларусь № 151 от 26 июля 2002 г. «О минимальных требованиях к осуществлению эмиссии и проведению операций с использованием электронных денег».

Описание системы WebMoney Transfer // WebMoney [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.webmoney.ru>

Платежная система Яндекс. Деньги [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.money.yandex.ru>

В.С. Аксенов

Платежные системы сети Интернет [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.roche-duffay.ru/articles/e-commerce_payment.htm

Сеть электронных трансфертов Сингапура (NETS) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.nets.com.sg/>

Стандарт ближней радиосвязи (NFC – Near Field Communication) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.business.gov.sg/>

European Central Bank. Statistics: Money, banking and financial markets: Monetary statistics: Electronic Money [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ecb.int/stats/money/aggregates/emon/html/index.en.html#data>

Schmitt B., Cencini A. Wages and profits in a theory of emissions // Advances in economic theory / М. Baranzini (ed.). Basil Blackwell, 1982.

Smithin J.N. Financial Innovation and Monetary Theory // Three Banks Review. 1984. December; *Goodhart C.* Money, Information and Uncertainty. 2nd ed. N. Y., 1989.

Solomon E. (ed.) Electronic Funds Transfers and Payments: The Public Policy Issues. Kluwer Nijhoff Publishing, 1987. P. 15.

С.А. Джавадова

ПОДХОДЫ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ РАЗВИТЫМИ
СТРАНАМИ МИРА
В ОБЛАСТИ РЕШЕНИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРОБЛЕМ ИНВАЛИДОВ

В социальной практике идея равенства прав граждан отдельных слоев общества начала широко реализовываться только в XX столетии. Несмотря на значительные достижения многих стран в этой области, инвалиды оказались последними в ряду тех, кто обрел на Западе равные со всеми права. Это притом, что показатель инвалидности во многих из них достигает 20%¹.

Системы социальной защиты инвалидов в развитых странах мира включают в себя ряд взаимосвязанных элементов, представленных нормативным закреплением прав и обязанностей как государственных органов, общественных и благотворительных организаций, так и самих инвалидов. Для законодательства ряда зарубежных стран типично конституционное и иное нормативное закрепление принципа равных прав инвалидов и неинвалидов, запрещение дискриминации человека по ряду признаков, в том числе по причине инвалидности.

Первым шагом к восприятию инвалидов как равноправных членов общества явилась принятая ООН в 1975 г. «Декларация прав инвалидов», где определено, что, каковы бы ни были происхождение, характер и серьезность увечий или недостатков у инвалидов, они имеют те же основные права, что и их сограждане того же возраста. Это в первую очередь означает право иметь нормальную и полноценную жизнь².

Прогнозы численности людей с ограниченными возможностями в мире, особенно активного трудового возраста, заставляют более внимательно изучать особенности половозрастной структуры, а также основные причины инвалидности, с тем чтобы разрабатывать наиболее эффективные меры по предупреждению последней и определению возможных затрат государства на эти цели. Рост количества инвалидов в международном масштабе объясняется как ухудшением здоровья жителей планеты, так

С.А. Джавадова

и расширением критериев определения инвалидности, прежде всего по отношению к лицам пожилого возраста и в особенности к детям. Увеличение общего количества инвалидов во всех развитых странах мира, и особенно детей-инвалидов (от 0,12 % в Великобритании до 18 % в Канаде), поставило в число национальных приоритетов этих стран проблему предупреждения инвалидности и профилактики детской инвалидности.

В области раннего обнаружения болезни и дальнейшей реабилитации с использованием всех доступных средств для максимально возможного вовлечения инвалидов в полноценную жизнь общества, устранения или уменьшения последствий заболевания наиболее ярким является опыт Германии. На начальном этапе всех мероприятий в этой области, как правило, оказываются услуги медицинского характера: лечение в больницах, курортно-санаторных организациях и специальных реабилитационных центрах посредством лечебной гимнастики и спорта, массажа, особой терапии с учетом характера инвалидности. При этом предпочтение отдается, по возможности, амбулаторному способу лечения.

На втором этапе реабилитационных мероприятий оказывается содействие (с учетом физических возможностей, склонностей, профпригодности и опыта) в получении необходимых навыков для последующей трудовой деятельности на рынке труда, в профессиональной подготовке и переподготовке. Молодые люди, которым по состоянию здоровья противопоказано производственное обучение, находясь под наблюдением врачей, психологов и педагогов, постигают основы подходящих профессий в одном из специальных учебных заведений.

В сфере обеспечения защиты интересов в области занятости и интеграция инвалидов в общество небезынтересен пример Норвегии. В этой стране Акт о производственной среде Норвегии, принятый в 1977 г., обязывает работодателя предпринимать специальные меры по приспособлению производственной среды к особенностям инвалидов. Этому содействуют экономические стимулы в форме ограниченных во времени субсидий работодателям на оплату труда инвалидов.

В Нидерландах создана специальная служба по трудоустройству, выделяющая каждому инвалиду определенную сумму денег, которой инвалид должен распорядиться лично в зависимости от потребности в тех или иных реабилитационных мероприятиях. Специальная служба (Temporary Provision on Local Employment Initiatives for Youth) занимается трудоустройством молодых

Подходы, реализуемые развитыми странами мира...

безработных инвалидов. Министерство социального обеспечения следит за созданием рабочих мест для инвалидов в различных секторах экономики³.

Каждый сектор экономики Дании несет ответственность за включение инвалидов в число занятых. Здесь также работает система денежных компенсаций, предоставляемых на личное усмотрение инвалида и дальнейшее распоряжение этой суммой, которая в том числе может быть направлена на переоборудование рабочего места. Адресный подход выражается в поиске социальными службами рабочего места в зависимости от индивидуальных возможностей человека. Органы власти по округам могут самостоятельно регулировать ставки налогов в зависимости от предоставляемых социальных услуг⁴.

Программы позитивных действий, принятые в последнее десятилетие в целях преодоления дискриминации и улучшения общих условий труда, получили солидную общественную поддержку. Однако пока инвалидам трудно добиться равенства в доступе к работе, о чем говорит тот факт, что среди них все еще имеет место высокий процент безработных.

По статистике в развитых странах он довольно велик среди инвалидов. При этом в Великобритании, например, среди трудоспособного населения инвалиды составляют 18%, а процент безработных среди них составляет 11% (по сравнению с 6% среди неинвалидов), и около 38% безработных инвалидов не имели работы почти 2 года. В США 19% трудоспособного возраста – инвалиды (9% – тяжелая форма, 10% – не очень тяжелая форма инвалидности)⁵.

Для преодоления существующих барьеров на пути к занятости в этих странах предлагаются следующие основные направления:

обеспечение высокого образовательного уровня инвалидов;

обеспечение льгот в области занятости инвалидов путем, например, увеличения финансовых стимулов работодателям за непосредственный найм и за адаптацию физической производственной среды для инвалидов. Это может дать, как полагают специалисты, немедленные положительные результаты⁶.

В рамках реализации этих направлений законодательством зарубежных стран закрепляются институты социальной защиты инвалидов, определяется круг государственных органов, участвующих и ответственных за реализацию программ защиты этих граждан или координирующих вопросы социальной защиты инвалидов.

С.А. Джавадова

В реализации программ социальной защиты инвалидов в развитых странах мира участвуют, наряду с государственными органами, общественные организации и благотворительные союзы.

Особо хочется отметить, что общий надзор, например в США, за соблюдением федерального законодательства по делам инвалидов и недопущением в отношении них какой-либо дискриминации возложен на министерство юстиции. Контрольные функции по обеспечению прав инвалидов в различных областях имеют и другие федеральные ведомства: министерство образования (отдел специальных образовательных программ); министерство здравоохранения и социальных служб (управление по гражданским правам); министерство жилищного строительства и городского развития (отделы по правам инвалидов и по обеспечению равных возможностей при строительстве жилья); министерство труда (управление программ по заключению трудовых соглашений); министерство транспорта (Федеральная администрация городского транспорта при министерстве); министерство по делам ветеранов (по вопросам инвалидов-ветеранов); министерство сельского хозяйства (отдел распределения талонов бесплатной продовольственной помощи инвалидам, обмениваемых в магазинах на продукты питания); комиссия по гражданским правам; комиссия по соблюдению равных возможностей при трудоустройстве и др.

Несмотря на усилия по реабилитации и адаптации инвалидов, профсоюзами Канады было отмечено, что не достигнуто заметных результатов в увеличении доли инвалидов в составе рабочей силы, не говоря уже о том, что они не представлены или очень слабо представлены, например, в составе высших управленческих кадров. В целом же инвалиды больше всего сосредоточены на конторской работе, особенно женщины-инвалиды.

Следует отметить необходимость разделения основных направлений в социальных программах в зависимости от пола человека. Например, в австралийских программах подобные ограничения существуют⁷. Одним из правозащитников Австралии⁸ отмечается, что женщины-инвалиды требуют особого к себе внимания. Выявление особых проблем у женщин-инвалидов позволило австралийскому правительству выделить их в особо уязвимую группу⁹.

Многие иностранные специалисты считают, что достижению справедливой занятости инвалидов мешают такие барьеры, как позиция работодателя, отсутствие всеобъемлющей стратегии в

Подходы, реализуемые развитыми странами мира...

вопросах справедливости при найме, отсутствие санкций за несоблюдение законодательства. Эксперты по вопросам занятости инвалидов считают, что медленный прогресс в большей степени связан непосредственно с проблемами законодательства. Они настаивают на более строгих мерах в области его применения, вплоть до создания отдельного органа, занимающегося этой проблемой.

Несмотря на противоречивость мнений относительно эффективности проведения предусмотренных законодательством мер, несомненен факт, что законодательство выдвинуло проблемы равноправия в вопросах занятости на передний план и привлекло к ним внимание общественности. В целом законодательство и не должно заниматься лишь созданием изолированных мер для «лиц с ограниченными возможностями»¹⁰.

Разработанные в развитых странах системы выплат пособий инвалидам имеют определенные особенности. В США, Великобритании, Канаде и других странах выплаты пособий по инвалидности, предусмотренные законодательством, осуществляются посредством реализации ряда программ социальной защиты инвалидов. В финских рекомендациях, например, относительно разработки соответствующих программ отмечается важность перехода на адресную помощь инвалидам. Также отмечается, что затраты, понесенные инвалидами, не должны быть бременем для них. Например, обязательные личные помощники и переводчики должны сопровождать инвалидов при решении различных проблем бесплатно. Система денежного пособия должна быть устроена так, чтобы у инвалидов был стимул участвовать в рабочей жизни общества¹¹.

В Канаде программой содействия трудоустройству инвалидов предусматривается возможность получения молодежью специального или высшего образования, а также опыта работы для последующего трудоустройства. В рамках специальной программы «Стратегия трудоустройства молодежи» существуют определенные льготы для работодателей, трудоустраивающих инвалидов в возрасте до 30 лет, а также компенсируется стоимость специального, необходимого для них оборудования. В соответствии с программой «Социальное развитие в партнерстве» учебным заведениям, социальным советам, добровольным организациям, неправительственным организациям и агентствам, созданным не с целью получения прибыли, работающим с инвалидами, предоставляется помощь в организации и финансировании специальных проектов. Непосредственные

С.А. Джавадова

организации инвалидов также могут пользоваться соответствующими программами.

Кроме доходов от взносов, определенную роль в реализации схем страхования по инвалидности играют и субсидии государства. Все пособия социальной защиты за пределами схем страхования финансирует также государство. Источником этого финансирования является общее налогообложение. Изучение опыта социальной защиты инвалидов в передовых странах мира, в которых положение инвалидов позволяет им максимально реализовывать возможность вести полноценную жизнь, обладать равными правами наряду с другими гражданами, представляется полезным для России, где данный вопрос находится на начальном этапе решения.

В итальянском варианте до сих пор сохраняются элементы архаичных систем и форм социального обеспечения. Основным условием получения пенсии по инвалидности является потеря способности к труду и минимальный период уплаты взносов в страховую фонд.

Введение во многих странах Западной Европы обязательного страхования от трудового увечья и профзаболеваний по государственной линии явилось значительным достижением. Кроме того, почти во всех странах действуют дополнительные частные страховые системы, координированные между собой.

В определенных случаях законодательство некоторых стран не предусматривает обязательного страхования работников от несчастных случаев и профессиональных заболеваний, а обязует предпринимателей возмещать ущерб работникам при производственном травматизме. Во многих странах разработаны и введены в действие нормативные документы, устанавливающие требования по обеспечению доступности для лиц с ограниченными возможностями здоровья объектов социальной инфраструктуры¹².

Особую роль в донесении той или иной информации до инвалидов выполняют общественные организации инвалидов (ООИ). Например, в Великобритании и США довольно сильно развита система волонтерства среди населения, которую организуют именно ООИ. Пенсионеры и инвалиды идут в волонтеры, чтобы чувствовать себя в гуще общественной жизни, а школьники и студенты – чтобы приобрести опыт и уверенность.

С 1990-х годов многие общественные организации инвалидов стали пропагандировать философию независимой жизни инвалидов. Более того, экономически выгоднее, чтобы инвалид

Подходы, реализуемые развитыми странами мира...

жил самостоятельно, вне интерната, при необходимости имея личного помощника, чьи услуги оплачивало бы государство, решая при этом и проблему занятости населения.

Основной задачей организаций инвалидов, как нам видится, является предоставление инвалидам необходимой информации о правах, о средствах реабилитации, о жилье, учебе, работе, доступном отдыхе, а также в формировании групп поддержки, в которых учат инвалидов отстаивать свои права.

В докладе Комиссии по правам человека в Австралии сообщается о том, что оптимальным также может стать активное включение в жизнь инвалидов компьютерных технологий и Интернета. Хотя отмечается возможное отсутствие денежных средств на приобретение компьютера¹³.

В Швеции существует около 70 специальных организаций, около 40 из которых финансируются правительством и занимаются формированием положительного общественного мнения относительно инвалидов. Около 5 % всего шведского населения являются членами различных ассоциаций и организаций инвалидов. Вопросами занятости инвалидов занимается группа компаний, ранее принадлежащая государству, – Samhall AB. Государство практически на 100% финансирует мероприятия, необходимые для достойной жизни инвалидов в обществе. Шведский институт инвалидов занимается стимулированием научных исследований и разработок в этой области¹⁴.

Таким образом, в развитых странах ведется большая работа по реабилитации и адаптации инвалидов. Один из ее принципов, который должен быть использован в нашей стране, состоит в адресном характере социальной помощи, оказываемой инвалидам. Адресный характер помощи предполагает выделение среди инвалидов групп со специфическими потребностями, удовлетворение которых способствует наиболее эффективному встраиванию инвалидов в производственную и общественную жизнь. Молодые инвалиды рассматриваются как такая специальная группа, требующая разработки и реализации программ по реабилитации и адаптации данного контингента инвалидов.

Примечания

¹ Accessibility of electronic commerce an new servise and information technologies for older Australians and people with a disability. Report of the Human Rights and Equal Oppportunity Commissions on a reference from the Attorney-General. 2003. 31 March.

С.А. Джавадова

- ² Декларация о правах инвалидов. Принята Генеральной Ассамблеей ООН 9 декабря 1975 г. Резолюция № 3447.
- ³ Finnish Institute of Occupational Health. Special issue. 2000. № 7.
- ⁴ Some facts and figures. Winter 1998/99. Labour Force Survey.
- ⁵ Social Policy in Denmark. Ministry of Health. 2005.
- ⁶ *Некипелов Д.С.* Этнические меньшинства и инвалиды на рынке труда: зарубежный опыт // Труд за рубежом. 1998. № 1 (37).
- ⁷ *Pane L.* Triple (Dis)Advantage in Australian Disability Review. 1993. № 3. Australian Government Publishing Service, Canberra.
- ⁸ Health Participation. National Health Strategy. Background Paper. 1993. 12 March.
- ⁹ *Pane L.* Ibid.
- ¹⁰ *Некипелов Д.С.* Указ. соч.
- ¹¹ *Hannaford S.* Disability and Society taken from «Living Outside Inside». 1985.
- ¹² *Тишин Е.В.* Социальная защита и социальное обеспечение за рубежом: научный доклад. СПб., 1994.
- ¹³ Disability policies in Sweden. 2004.
- ¹⁴ Disability policy in Netherlands. 2005.

Литература

- Декларация о правах инвалидов. Принята Генеральной Ассамблеей ООН 9 декабря 1975 г. Резолюция № 3447.
- Некипелов Д.С.* Этнические меньшинства и инвалиды на рынке труда: зарубежный опыт // Труд за рубежом. 1998. № 1(37).
- Тишин Е.В.* Социальная защита и социальное обеспечение за рубежом: научный доклад. СПб., 1994.
- Accessibility for People with Disabilities. Report of European Commissioner for Employment and Social Affairs. Brussels, 23 January, 2005.
- Accessibility of electronic commerce and new service and information technologies for older Australians and people with a disability. Report of the Human Rights and Equal Opportunity Commission on a reference from the Attorney-General. 2003. 31 March.
- Disability policies in Sweden. 2004.
- Disability policy in Netherlands. 2005.
- Finnish Institute of Occupational Health. Special issue. 2000. № 7.
- Hannaford S.* Disability and Society taken from «Living Outside Inside». 1985.
- Health Participation. National Health Strategy. Background Paper. 1993. 12 March.
- Lavarch M.* Half way to equal: report of the inquiry into equal opportunity, equal status for women in Australia. Australian Government Publishing service. Canberra, 1992.
- Pane L.* «Triple (Dis)Advantage» in Australian Disability Review. 1993. № 3. Australian Government Publishing Service, Canberra.

Подходы, реализуемые развитыми странами мира...

Results of European Poll of Attitudes toward Disability
Contents: Issue № 16. November-December 2002. Disability world. Reviews
and outlook on the R.O.C. policy of welfare to the people with disabled.
Ministry of Interior, R.O.C. Eden Social Welfare Foundation. 2002.
Social Policy in Denmark. Ministry of Health. 2005.
Some facts and figures. Winter 1998 / 99. Labour Force Survey.

Л.Н. Кириллова

ОБЪЕКТИВНЫЕ И СУБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ

Управление финансами, как известно, представляет собой сознательное целенаправленное воздействие субъекта управления на объект управления в целях достижения конкретного результата, им определенного, посредством выработанных решений. Являясь взаимосвязанным комплексом мер, инструментов, а также финансовых институтов, система управления может быть определена как формализованная. В данной статье управление будет рассматриваться в качестве объективно-субъективного процесса, сферы профессиональной деятельности человека – субъекта управления и будет сделана попытка обозначить место и роль человеческого фактора в обеспечении поступательного развития процессов, а также его механизма.

Важный вклад в понимание базовых основ финансов, необходимых для обеспечения эффективного формализованного управления, внес Г.Б. Поляк, определив три «кита», на которых строится теория финансов. Основываясь на этом, можно построить некую модель (рис. 1).

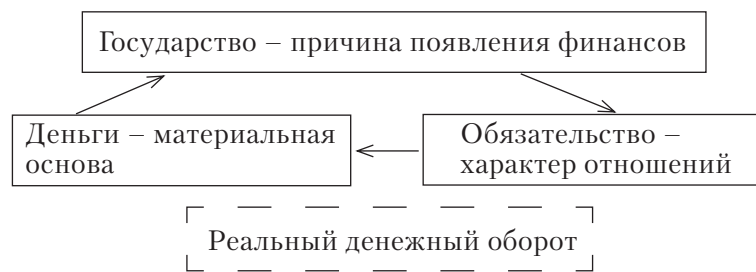


Рис. 1. Модель основ теории финансов

В практической деятельности формирование финансовых обязательств связано с выбором субъектом управления объекта обязательств, в адрес которого происходит перераспределение

Объективные и субъективные факторы в управлении финансами

финансовых ресурсов, и с определением их объема, а также является результатом профессиональной деятельности субъекта управления как личности.

Финансовым обязательствам свойственны и количественная, и качественная определенность, в том числе обусловленная влиянием человеческого фактора, а управление финансами как совокупность отношений можно подразделить на формализованное и неформализованное, под чем понимается процесс сознательного (или бессознательного) воздействия человека на финансы в результате наложения на принимаемые им финансовые решения личных намерений.

Воздействие финансов на экономические и социальные процессы происходит через перераспределение финансовых ресурсов, формирование и использование на макро- и микроуровнях денежных фондов. Использование финансов как стоимостного инструмента регулирования процессов можно упрощенно представить в виде модели (рис. 2).

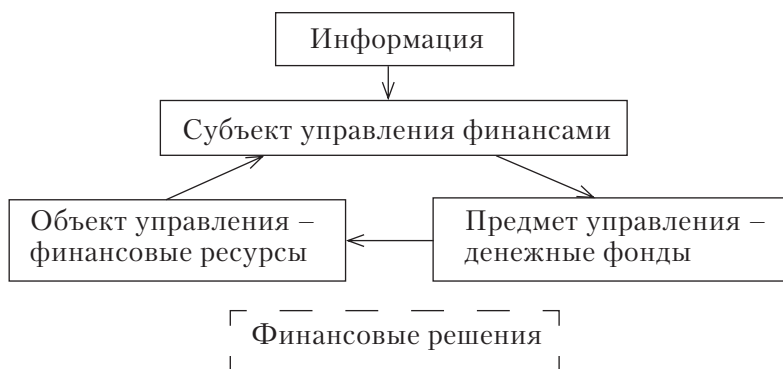


Рис. 2. Модель управления финансами

Поступление финансовых ресурсов происходит из разных источников, на разных условиях через использование денежных фондов, принадлежащих другим субъектам отношений. В результате финансовые ресурсы имеют количественные (объем) и качественные (условия) характеристики, определяющие количественные и качественные характеристики денежных фондов, и являются объектом управления. Поскольку финансы являются по своему содержанию системой отношений, то предметом управления выступают отношения, а точнее, отношения, связанные с формированием и использованием денежных фондов субъектом,

Л.Н. Кириллова

осуществляющим распределение и перераспределение стоимости. Их состав и целевое назначение различаются по уровням управления и субъектам отношений, но тем не менее с их формированием и использованием у всех субъектов распределения возникают два вида обязательств: обязательства общественные (экономические, этические, моральные) в отношении целевого назначения формируемых денежных фондов и достаточности их объема и индивидуальные финансовые обязательства в отношении их целевого использования во времени, в пространстве и по объектам распределения.

Обязательства, оформленные в виде денежного фонда, можно, таким образом, рассматривать как определенного рода информацию о задачах, целях, решаемых с их помощью, и о приоритетах (и иных мотивах) субъекта управления. На информационную природу безналичных денег, а именно в такой форме деньги осуществляют функции, лежащие в основе финансов, прямо указывают некоторые авторы: «В настоящее время денежные средства на банковском счете представляют собой уже не товар, а информацию об обязательствах... Бюджетные средства в современную эпоху трансформировались в информацию о полномочиях участников бюджетного процесса... характеризуются именной принадлежностью конкретному распорядителю и несут недвусмысленную информацию о результатах (цели), которая должна быть достигнута распорядителем».

В области финансов принятие решений осуществляется в отношении состава, объема, целевого назначения денежных фондов, источников средств для их формирования. С позиции достижения общей цели – обеспечения оптимальных пропорций, устойчивости системы и ее развития – речь идет, в первую очередь, о количестве финансовых ресурсов, достаточных, чтобы сохранить или изменить качество того или иного явления. Поскольку финансовые решения, равно как и постановка конкретных целей и задач, есть результат исключительно деятельности человека, то они всегда субъективны. Субъективная основа управленческих решений не исчерпывается при этом только уровнем квалификации менеджера и набором профессиональных качеств, необходимых для адекватной оценки состояния объекта управления, постановки оптимальных с точки зрения результата задач, выбора методов и инструментов их решения. Более значимым по масштабам и серьезности последствий с позиции обеспечения направления развития

Объективные и субъективные факторы в управлении финансами

процесса представляется проявление человеческого фактора в форме личностных намерений и желаний, которые не могут не сопровождать управленческий процесс по той простой причине, что знание и сознание суть единые свойства человека. Именно поэтому выделяемое здесь неформализованное управление рассматривается в качестве неотъемлемой части управления как сферы профессиональной деятельности, с которой связаны риск и неопределенность субъективного характера.

Говоря о количестве и качестве финансовых ресурсов, наличии определенных пропорций, мы оперируем, по сути, такими объективными категориями философии, как количество, качество и мера, отражающими стороны объективной действительности. Попытаемся представить в виде модели процесс перехода количества в качество как результат действия соответствующего закона диалектики (рис. 3). Материя как конкретная форма существования энергии обладает качественной и количественной определенностью, органическое единство которых

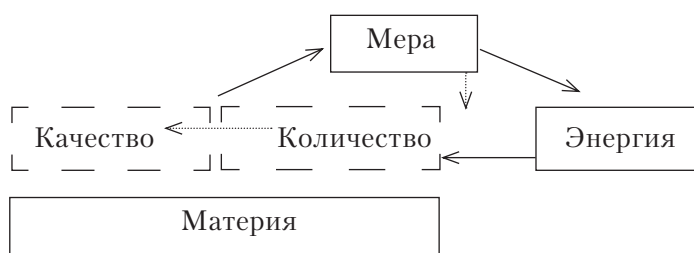


Рис. 3. Модель действия закона перехода количественных изменений в качественные

обеспечивает мера как философская категория. Один из основных законов диалектики – закон перехода количественных изменений в качественные – констатирует, что «...накопление незаметных, постепенных количественных изменений в определенный для каждого отдельного процесса момент с необходимостью приводит к существенным, коренным, качественным изменениям, к скачкообразному переходу от старого качества к новому качеству». Иначе можно сказать, что для создания качественно и количественно определенной материи необходимо определенное количество энергии, обеспечивающей существование и устойчивость этой формы. Для ее качественного изменения

Л.Н. Кириллова

необходимо дополнительное количество энергии, накапливаемое во времени. Понимание сущности данных философских категорий и закона диалектики с позиции управления финансами означает следующее:

1) то или иное количество финансовых ресурсов обуславливает то или иное качество процесса;

2) нужно обоснование необходимости и целесообразности изменения качественных характеристик управляемого процесса;

3) необходима система последовательных однонаправленных действий, оформленных в целевую долгосрочную программу, которая обеспечит накопление достаточного количества финансовых ресурсов для изменения качества процесса (явления);

4) субъективный подход как проявление индивидуального целеполагания в распределении финансовых ресурсов также приводит к изменению качественного состояния процесса;

5) изменение качества явления может происходить в диаметрально противоположных направлениях. Понять причины и механизм этого можно с помощью модели, отражающей триединство материи, энергии и информации (рис. 4). Если рассматривать материю как овеществленный результат затрат (энергии) труда, то ее стоимость есть денежное выражение воплощенной энергии труда и энергии прибыли как его экономического результата. Тогда деньги можно представить как материализованную энергию, информация о направлении использования которой исходит от человека как носителя этой энергии и как ее передатчика другим субъектам. Поскольку энергия выступает одновременно и объектом и предметом управления, то можно высказать предположение, к рассмотрению которого вернемся далее, что само по себе накопление количества энергии – денег, финансовых ресурсов – как цель однозначно не приведет к позитивному изменению качества процесса. Вероятно, энергия, как и ранее рассмотренные элементы, также имеет качественную компоненту.

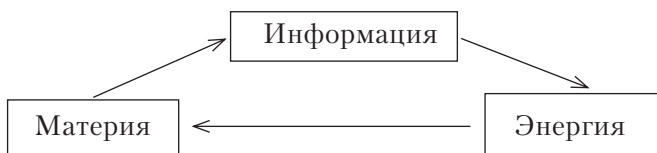


Рис. 4. Модель единства материи, информации и энергии

Объективные и субъективные факторы в управлении финансами

Из сравнения рис. 3 и 4 можно заключить, что в процессе управления финансами информация, по словам академика И. Прангвишвили, должна отражать ту «меру порядка или беспорядка для соответствующих параметров», которая обеспечивает гармоничное, устойчивое состояние процесса или его изменение.

Совмещение всех приведенных моделей и обобщение ранее сделанных выводов позволяет получить общую модель механизма формализованного управления финансами (рис. 5), которая поможет сделать новые выводы, уточнить известные и подойти к ответу на обозначенную проблему направления развития процесса.

Объективными аспектами формализованного управления финансами являются следующие:

1) Деньги – материальная основа финансов как совокупности денежных отношений между экономическими субъектами (сегменты II, V, IX).

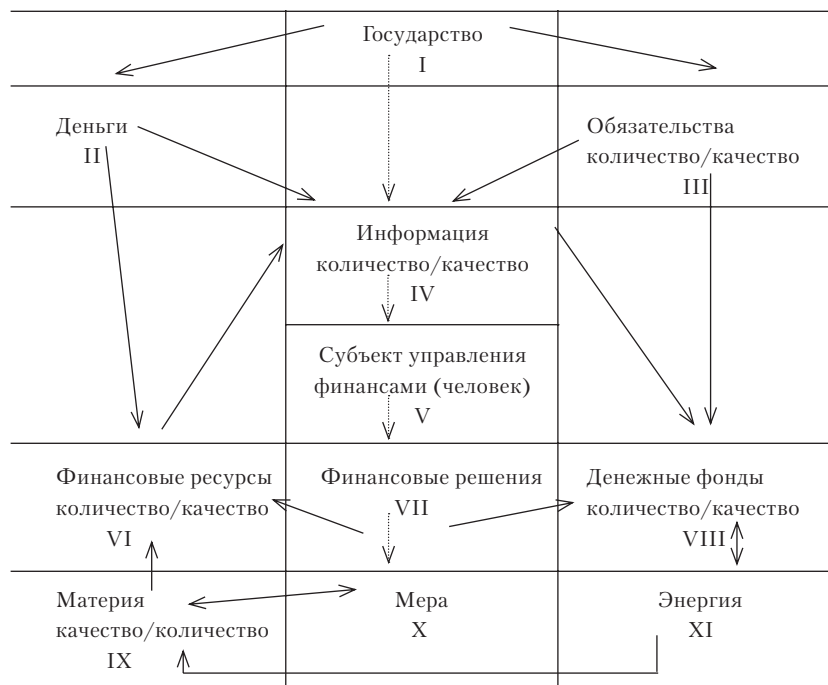


Рис. 5. Модель механизма формализованного управления финансами

Л.Н. Кириллова

2) Деньги как форма материи есть совокупность энергии, полученной субъектом в форме финансовых ресурсов в процессе распределения и перераспределения стоимости и сконцентрированная в денежных фондах (II, IX, XI, VI, V, VIII).

3) Деньги – информация об обязательствах субъектов по формированию и использованию денежных фондов (II, IV, III, VIII).

4) Финансовые ресурсы являются материальным воплощением финансов как денежных отношений и результатом финансовых решений по распределению и перераспределению энергии (VI, IX, II, V, VII).

5) Человек как носитель объективной информации о состоянии финансовых ресурсов и оптимальных пропорциях в распределении стоимости принимает решения о принятии обязательств по формированию и целевому назначению денежных фондов (V, IV, VI, X, III, VIII).

6) Природа денежных фондов как совокупности обязательств определенного количества и качества – сконцентрированная энергия, подлежащая целевому использованию (II, XI, VIII, XI).

7) Накопление количества энергии в результате использования денежных фондов изменяет качество материи и меру ее устойчивости (VII, XI, VIII, IX, X).

Субъективные аспекты в формализованном управлении финансами проявляются в следующем:

человек связывает энергию и материю как носитель и передатчик информации определенного количества и качества в процессе формализованного управления (сегменты IV, V, IX);

финансовые ресурсы есть материализованная через участие человека энергия (VI, IX, V, VII, IX);

вмешательство финансового аппарата государства в распределительный процесс происходит через воздействие на интересы субъектов управления и принятие финансовых решений в направлении переориентации энергии денег во времени, в пространстве, определяя, таким образом, направления изменения качества процессов, влияя на меру их устойчивости (I, IV, V, VII, XI, IX, X).

Обобщая сказанное, в целом механизм формализованного управления финансами можно представить следующим образом. Формализованное управление финансами направлено на достижение общественных потребностей с целью обеспечения

Объективные и субъективные факторы в управлении финансами

устойчивости и развития систем (предприятия, региона, страны в целом). Общественно полезные цели при этом выступают в качестве меры, определяя направления перераспределения финансовых ресурсов и позитивное развитие систем всех уровней через устойчивость системы финансов. Информация должна отражать в необходимом объеме реальное состояние объекта управления и содержать компоненты, обеспечивающие достижение оптимальных финансовых пропорций в распределительном процессе как основы устойчивости системы во внешней среде и ее развития, чем определяется ее качество. Финансовый аппарат принимает решения по их достижению через выработку адекватного реагирования времени финансового механизма как совокупности формализованных методов и инструментов перераспределения энергии денег, воплощенных в конкретных денежных фондах.

Рассмотрим далее содержание и механизм неформализованного управления финансами. В этом процессе человек выступает в роли носителя и передатчика личных представлений о количественно-качественной определенности материи (финансовых ресурсов), которые, по его представлению, должны быть в распоряжении различных экономических субъектов вообще и в своем – в особенности. Через принимаемые им с этой позиции решения, приводящие к перераспределению финансовых ресурсов, происходит реализация системы личных внутренних ценностей и решение поставленных им задач. В результате в процессе и формализованного, и неформализованного управления финансы как объективная категория используются в качестве субъективного инструмента перераспределения стоимости и способа достижения целей – общественных и личных.

Основу неформализованного управления, как упоминалось ранее, составляет участие человека как субъекта управления, а природу процесса – его личностная индивидуальность. Очевидно, что формы и инструменты передачи информации, цели воздействия на процессы в этом случае будут иные, чем в формализованном управлении. Цели человека по воздействию на финансовые отношения индивидуальны и обусловлены наличием у него тех или иных желаний в соответствии с системой собственных жизненных ценностей и принципов, однако механизм передачи информации и ее воздействия оказывается един. Его раскрывают научные исследования в области психофизики – по сути, это механизм неформализованного управления. В основе

Л.Н. Кириллова

этого механизма – мысль и энергия: «Обмен словом, мыслью – это обмен мощным зарядом энергии», причем психическая энергия исследуется с научной точки зрения как реально существующее энергетическое поле. Более того, исследования в этой области раскрывают не только механизм передачи и взаимодействия мыслей разных людей, но и расширяют представление о границах такого взаимодействия. Так, В.Ю. Тихоплав определенно указывает на взаимодействие энергетических полей человека и пространства (Вселенной), уточняя само понятие энергетического поля человека: «Физическая материя мыслей и чувств есть элемент торсионных полей... каждая клетка мозга создает свое торсионное поле и ощущает воздействие общего торсионного поля». Далее отмечается, что торсионные поля могут быть правого и левого вращения в зависимости от мысли или слова, и их воздействие на любого другого человека и на самого человека может быть либо положительным, либо отрицательным.

Эти положения полностью раскрывают механизм воздействия человека на принимаемые другими людьми решения, а также механизм обратной связи через качество транслируемой энергии. Охарактеризуем его с позиции управленческого процесса:

инструмент передачи информации – мысль как заряд энергии;

цель ее передачи – реализации собственного представления о направлении развития какого-либо процесса;

форма передачи – мыслеформа как сконцентрированная и целенаправленная энергия о конкретной форме желаемого результата;

качество транслируемой энергии (информации) с позиции индивидуума всегда позитивное, с позиции общества может быть разным;

информационные каналы – индивидуальные торсионные поля, объединенные в систему.

Таким образом, мы приходим к выводу, что механизм неформализованного управления – энергетический, под которым можно понимать совокупность психической энергии определенного качества, сопровождающей процесс принятия человеком финансовых решений. Передача информации между людьми происходит с помощью невербального, энергетического, канала. Взаимодействие людей между собой как участников управленческого процесса, а также человека и пространства осуществляется на полевом уровне через обмен мыслеформами, а его результат – ответный энергетический заряд.

Объективные и субъективные факторы в управлении финансами

Попытаемся далее оценить характер ответного действия общего энергетического поля, или, пользуясь физическими терминами, его отрицательную или положительную заряженность. Известно, что одноименно заряженные частицы отталкиваются, а разноименные – притягиваются. В индийской философии известен закон Кармы: в ответ человек получает в усиленном количестве то же качество энергии, которое транслировал. В целом общее энергетическое поле содержит энергию обоих видов; именно единство и борьба противоположностей является основой развития. На базе этих знаний становится понятным, что ответный энергетический заряд будет получен из одноименно заряженной части энергетического поля, но по силе он окажется большим. Эволюционное развитие может идти поэтому и в поступательном направлении, и в противоположном. Для системы финансов в практическом плане это может означать формирование каналов потенциальных потерь или увеличения финансовых ресурсов в зависимости от энергетической составляющей финансового решения.

Итак, для энергии, так же как для материи и информации, свойственна количественно-качественная определенность. Становится ясным, что понимание свойства «заряда» – качества мысли, определяющей позитивное влияние личности человека на любые процессы, в том числе и финансовые – лежит в определении гармоничности его намерений, а именно соответствия законам развития общества как части общего пространства. В целом это обусловит эволюционное развитие на всех уровнях. Представляется, что ответ на этот вопрос дан в притче о талантах, в которой изображен настоящий христианин. Получившие от господина таланты преумножили их и возвратили давшему их с прибылью и вошли «в радость Господина своего» (Мф, 25; Л, 19). То есть христианин должен вернуть данные ему дарования (деньги, способности и т. д.) в виде достойных плодов своего труда и будет за это вознагражден. Результатом физического труда является прибыль, но четко определяется результат и духовного труда: «Плод духовный есть: любовь, радость, мир, долготерпение, благодать, милосердие, вера, кротость, воздержание. На таковых нет закона» (К Гал. 5, 22).

Как видим, в библейских заповедях сформулирован ответ на вопрос, что является высшей ценностью и благом с позиции пространства – любовь и радость. С позиции бизнеса и управления финансами этот вывод может означать необходимость чистых намерений создания бизнеса и способов его ведения, привлечение

Л.Н. Кириллова

и использование финансовых ресурсов не только ради прибыли как цели предпринимательской деятельности и источника удовлетворения личных потребностей, но и использование ее во благо общества искренне. Иными словами, способы, источники формирования ресурсов, создаваемые целевые денежные фонды должны отражать место и роль человека как части общества и пространства, а финансовое воздействие на любые процессы должно мотивироваться чистыми намерениями. Именно в этом случае, как нам представляется, через энергетический механизм произойдет объединение позитивных мыслей других людей и их усиление, что создаст резонанс, материализацию накопленной энергии в новом качестве, а практически сформирует каналы потенциальных факторов увеличения финансовых ресурсов и их реализацию. В противном случае произойдет обратное воздействие, влекущее за собой потерю финансовых ресурсов. Именно этот механизм, хотя и представленный в упрощенной форме, может объяснить известный феномен везения и невезения как в бизнесе, так и в частной жизни.

Общий результат рассмотрения системы неформализованного управления финансами можно представить в виде модели (рис. 6) и из обозначенных взаимосвязей сделать следующие выводы о действии энергетического механизма в управлении финансами.

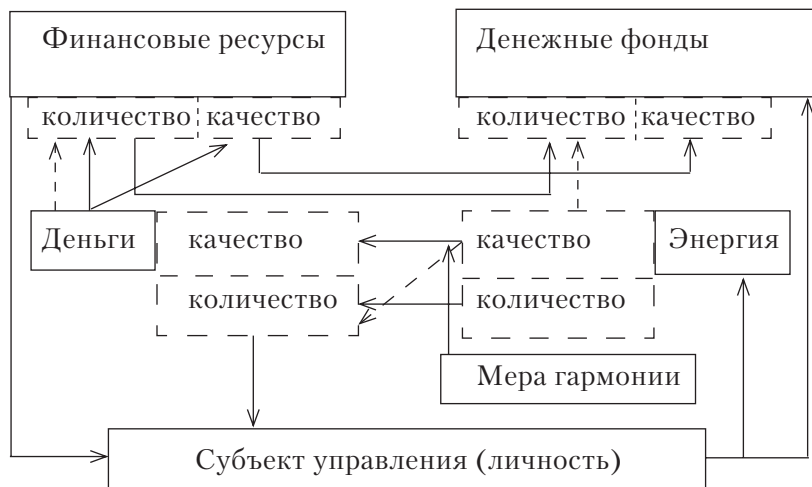


Рис. 6. Модель неформализованного управления финансами

Объективные и субъективные факторы в управлении финансами

1) Субъект управления генерирует энергию двух видов – энергию действия (количество) и энергию намерений (качество).

2) Мерой гармонии выступает чистота намерений.

3) Реальное количество денег, финансовых ресурсов и величина денежных фондов зависит от количества энергии, генерированной через действия (т. е. от деловой активности в бизнесе).

4) Чистота намерений в бизнесе характеризует качество энергии и качество денег как фактора потенциальных возможностей увеличения количества денег, финансовых ресурсов и, следовательно, прибыли как главного источника формирования денежных фондов.

5) Чистота намерений в материализованной форме проявляется в составе и структуре денежных фондов, что характеризует их качество.

6) Количество и качество ранее генерированной энергии воплощается в реальном объеме финансовых ресурсов, а ее качество в момент принятия финансовых решений формирует фактор ее потенциального увеличения / уменьшения.

Подводя итог рассмотрения объективных и субъективных основ управления финансами, можно сделать следующее заключение. С позиции эффективного управления финансами важным представляется понимание того, что в процессе распределения и перераспределения стоимости в реальном денежном обороте одновременно происходит передача и материализованной в форме денег энергии, которая имеет количественную и качественную определенность. При этом мерой, определяющей поступательное развитие процессов, служит любовь и благодарность участников финансовых отношений. Информация, насыщенная иной энергией, приводит к смене качества процессов в противоположном направлении, в том числе и через формирование факторов и каналов потенциальной потери финансовых ресурсов.

Итак, результатом изложенных рассуждений могут быть некоторые обобщающие выводы.

1) В основе управления финансами лежат не только экономические законы и категории, но и общие законы развития.

2) Система управления финансами представляет собой неразрывное единство формализованного и неформализованного управления. Неформализованное управление – неотъемлемый, органично встроенный компонент личностного участия субъекта в коммуникационном процессе, сопровождающий выработку

Л.Н. Кириллова

финансовых решений. Его содержание состоит в реализации механизма энергетического воздействия на финансовые перераспределительные процессы для достижения личных целей, которые могут совпадать или не совпадать с общественно полезными, а результат – формирование каналов потенциального уменьшения или увеличения финансовых ресурсов в будущем.

3) Роль человеческого фактора в управленческом процессе состоит в инициации этого механизма.

Если говорить о современных российских реалиях, то, по результатам опросов Ассоциации менеджеров, 27,5% респондентов в 2004 г. считали, что действия крупных компаний полностью соответствуют долгосрочным интересам развития общества и 37,6% согласны с этим с определенными допущениями. В 2003 г. такого мнения придерживались соответственно 9,0% и 34,0%. Существенно снизилась доля лиц, давших категорическую отрицательную оценку (с 19,0% до 10,7%). При общей положительной динамике данные результаты не могут отразить, является ли увеличивающееся стремление бизнеса использовать свои финансовые ресурсы во благо общества искренним намерением, проявлением заботы о других членах общества или используется как финансовое средство создания положительного имиджа. Логично предположить, что, будучи элементом формализованного или неформализованного воздействия финансов, такое решение в будущем даст противоположные результаты.

Литература

- Власова Л.* Магические числа бизнеса // Экономика и жизнь. 2006. № 37. С. 35.
- Комягин Д.Л.* Правовая природа бюджетных средств. Деньги: обязательства или информация // Финансы. 2005. № 8. С. 23–24.
- Панова М., Матвеев А.* Социальные инвестиции российского бизнеса (по материалам доклада «О социальных инвестициях в России в 2004 г.») // Экономика и жизнь. 2005. № 1. С. 2–3.
- Тихоплав В.Ю., Тихоплав Т.С.* Физика веры. СПб., 2002. С. 149–150.
- Философский словарь / Под ред. М.М. Розенталя, П.Ф. Юдина. 2-е изд., испр. и доп. М., 1968. С. 273.
- Финансы: Учебник для вузов / Под ред. Б.Г. Поляка. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2004. С. 8–14.

Е.А. Кондратьева

ФИНАНСОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Теневые экономические процессы стали одной из острейших проблем мирового сообщества. Содержание понятия «теневая экономика» определяется характером используемого подхода – экономического, финансового, статистического, правового, этического и др. С точки зрения экономиста-теоретика теневая экономика – это экономическая категория, отражающая специфическую систему экономических отношений, функционирование в сфере которых является способом минимизации издержек. Налоговик усматривает в теневой активности уход от налогообложения, статистик – хозяйственную деятельность, которую трудно «посчитать», а юрист – правонарушение.

Попытки интегрировать разные подходы в одном понятии приводят к появлению описательных дефиниций.

Теневая экономика существует в каждой национальной экономике и нередко достигает внушительных размеров. Так, по разным оценкам, на рубеже XX–XXI вв. в теневой экономике России производилось от 25% до 50% ВВП.

Огромные масштабы теневой экономики в современной России связаны, прежде всего, с незавершенностью процессов реформирования экономики. Формально права частной собственности закреплены законом, но на деле они размыты, слабо специфицированы и нарушаются как со стороны государства, так и со стороны других субъектов экономики. Изъяны в экономическом законодательстве, и особенно в области налогов, приводят к массовому сокрытию доходов. В теневую деятельность в России в большей или меньшей степени вовлечено 58–60 млн человек. Этим обусловлены как актуальность изучения теневых экономических процессов, так и необходимость разработки научно обоснованных мер противодействия этим процессам.

Среди факторов, способствующих развитию теневой экономики в России, выделяют, в частности, финансово-экономические:

Е.А. Кондратьева

несовершенство налоговой системы (до сих пор в России взимается в бюджет и государственные фонды до 35% ВВП, тогда как в развитых странах этот показатель 25–30%);

деформированное первичное распределение капитала (теневой сектор фактически обеспечивает перераспределение ВВП);

отсутствие государственной политики экономического и социального стимулирования выхода предпринимателей из тени;

архаичная структура финансов (в 2004 г. денежные средства, находившиеся в обращении в теневой экономике вне российских банков, составляли астрономическую цифру – 4,3 трлн руб., что в 1,2 раза превышало всю официальную денежную массу М2, в 1,8 раза – сумму безналичных на счетах в банках, в 2,2 раза – национальную денежную базу и в 13,5 раза – объем денежных средств, используемых в расчетах всеми российскими кредитными организациями).

Но главное – это то, что теневая экономика обеспечивает значительную часть потребителей необходимыми товарами и услугами. Таким образом, как ни парадоксально, функционирование теневой экономики способствует удовлетворению покупательского спроса.

Остановимся подробнее на таком элементе теневой экономики, как финансовые преступления, являющиеся, по мнению многих специалистов, основной составной частью экономической преступности.

Под *финансовой преступностью* понимается совокупность преступлений, непосредственно связанных с посягательством на отношения по формированию, распределению, перераспределению и использованию фондов денежных средств (финансовых ресурсов) экономических субъектов. Данные преступления классифицируются в зависимости:

от сферы посягательств как преступления в сфере *налогообложения; на рынке ценных бумаг; в сфере страхового, валютного, кредитного рынков; на рынке товаров и услуг;*

от вида операций как преступления в сфере *кредитных, расчетных, валютных, фондовых, учетных операций;*

от субъекта экономических отношений, на права которого осуществляется посягательство, как преступления, посягающие на *права кредиторов, гарантов; инвесторов* (вкладчиков, акционеров, пайщиков); *на интересы государства* (налоговые и таможенные преступления).

Выявление финансовых нарушений происходит с помощью различных методов. Одним из важнейших является *финансовый анализ*.

Финансовый анализ позволяет на основе изучения основных финансовых показателей составить представление о финансово-хозяйственной деятельности предприятия и установить признаки подготавливаемых и совершаемых финансовых нарушений.

1. Оценка финансового состояния предприятия в условиях искажения информации бухгалтерской отчетности

Предварительная оценка финансового состояния предприятия осуществляется на основании данных бухгалтерской отчетности. При этом отчетность рассматривается в двух основных аспектах: определение рациональности структуры имущества и его источников, обеспечивающей текущую и долгосрочную платежеспособность предприятия; выявление финансового результата деятельности предприятия.

Первую задачу позволяет выполнить бухгалтерский баланс, вторую – отчет о прибылях и убытках.

Финансовый анализ бухгалтерской отчетности может сопровождаться использованием внешней информации (уровень инфляции, процентные ставки по кредитным ресурсам и т. п.). Информация бухгалтерской отчетности должна оцениваться с точки зрения ее достоверности. Чтобы удостовериться в ее объективности, необходимо учитывать возможные приемы искажения финансовой информации и те последствия, которые они имеют для потенциальных пользователей данной информацией.

К наиболее типичным относятся приемы *вуалирования*, т. е. искажения, влияющие на ясность и достоверность информации, но не затрагивающие величину финансового результата деятельности предприятия, и приемы *фальсификации*, связанные, как правило, с получением неверного финансового результата деятельности и неверной оценки собственного капитала.

К типичным приемам вуалирования относятся: объединение разнородных сумм в одной балансовой статье; дробление суммы, размеры которой стремятся сократить, на части и присоединение отдельных частей к другим статьям; компенсирование (погашение) статей актива и пассива путем неправильного зачета требований и обязательств.

Среди наиболее распространенных приемов фальсификации можно выделить следующие: невключение в баланс тех или иных

Е.А. Кондратьева

статей; исключение из баланса бюджетно-распределительных статей; включение в баланс сумм, подлежащих списанию; произвольная оценка статей баланса; некорректная переоценка объектов основных средств; случаи прямого подлога, являющегося, как правило, результатом сговора ответственных лиц.

Приемы ретуширования отчетности могут кардинальным образом исказить финансовые результаты и имущественное положение предприятия.

Как известно, предварительный финансовый анализ формирует первоначальное представление о деятельности предприятия, выявляет изменения в составе имущества и источниках финансирования, устанавливает взаимосвязи показателей отчетности.

В процессе предварительной оценки финансового состояния по данным бухгалтерской отчетности следует обратить внимание на:

- соответствие показателей отчетных форм (например, прибыли/убытка в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках, величины денежных средств в балансе и отчете о движении денежных средств);

- общее изменение валюты баланса и его основные причины;

- изменение основных составляющих собственного и заемного капитала и изменение вследствие этого структуры пассивов;

- динамику наиболее существенных статей актива;

- изменение в сравнении с аналогичным периодом предыдущего периода показателей выручки, себестоимости, финансового результата.

2. Общая и частные методики финансового анализа

Общая (стандартная) методика применяется предприятиями различных форм собственности при оценке финансового состояния партнеров по бизнесу, контрагентов. Достоинство методики – использование информации, которая не является коммерческой тайной, что делает ее основным инструментом процесса формирования хозяйствующим субъектом мнения о финансовом состоянии партнера или контрагента.

В частности, в основе анализа может лежать сравнение динамики экономических показателей деятельности конкретного предприятия за год, предшествующий отчетному году, а также с финансовыми результатами деятельности других организаций того же профиля либо с усредненными показателями по

отрасли. Если отклонения по основным показателям превышают 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, то необходимо тщательно подойти к контактам с данным предприятием.

Задачей частных методик является установление признаков конкретных финансовых нарушений. Частные методики дополняют общую методику в части установления конкретного характера возможного нарушения. При их использовании кредиторы, контрагенты и партнеры анализируемого предприятия могут более конкретно планировать свои действия, государство – восстановить свои нарушенные интересы.

При построении частных методик можно выделить *пять основных этапов*:

1. Постановка задачи. Конкретное финансовое нарушение требует создания специальной методики выявления.

2. Выделение стадий. Нарушения совершаются не одновременно, поэтому необходимо выделить стадии, промежуточные ориентиры.

3. Разработка системы показателей. Следует определить, на какие качественные и количественные показатели хозяйствующего субъекта может повлиять конкретная стадия подготовки и совершения нарушения и каким образом – уменьшение или увеличение показателя, взаимное изменение, выход за границы диапазона и т. п. Ценность показателя находится в обратной зависимости от стадии нарушения. Максимальную ценность имеют показатели подготовительной стадии, когда нарушение только готовится или начало осуществляться. В этом случае значительно увеличиваются возможности его пресечения посредством своевременного вмешательства.

4. Обеспечение необходимой информацией. Нужно выяснить, какого рода информация и из каких источников необходима для получения (расчета) требуемых показателей – внутренняя информация (отчетность и др.), данные из внешних источников.

5. Проверка методики и ее модификация. Сравнение фактического состояния хозяйствующего субъекта с предположениями, полученными на основе частной методики, и степень их соответствия позволяют определить качество методики.

Следующим этапом при построении методик может стать поиск отличий в показателях добросовестного хозяйствующего субъекта и субъекта, допускающего нарушения. Подход практически реализуем только при наличии достаточной и достоверной информации о деятельности хозяйствующих субъек-

Е.А. Кондратьева

тов и применении инструментов финансовой математики и моделирования.

Уклонение от уплаты налогов – классический пример финансовой составляющей теневой экономики.

Соккрытие полученных доходов от налогообложения является наиболее распространенной формой теневых экономических процессов, имеющей непосредственное финансовое содержание.

Приведем некоторые примеры многочисленных конкретных схем механизма функционирования теневой экономики в подобном случае.

1. При предприятии создается товарищество с ограниченной ответственностью (или акционерное общество закрытого типа), в число учредителей которого входят руководящие работники базового предприятия. Закупка ресурсов, оборудования, комплектующих при посредничестве этих товариществ обходится предприятию дороже, чем при прямых поставках, но члены товарищества в результате увеличивают свой доход. Одновременно продажа излишков сырья и материалов на сторону тоже осуществляется при посредничестве данных организаций, имеющих свой процент от дохода.

2. Коммерческая структура арендует у базового предприятия производственные мощности, выпуская продукцию, аналогичную продукции завода. В число работников, задействованных в этой структуре, входят сотрудники отдела сбыта завода, переадресующие наиболее выгодные заказы «параллельному предприятию».

3. Базовое предприятие представляет собой научно-производственное объединение или научно-исследовательский институт, получающие средства на проведение научно-исследовательских работ из бюджета. Указанные средства переводятся с бюджетного счета предприятия на депозитный счет коммерческого банка. По истечении срока выполнения плана научно-исследовательских работ, обусловленного договором, деньги выплачиваются реальным исполнителям, бюджетный и депозитный счета «расчищаются», процент по депозиту перечисляется в коммерческую структуру, где были задействованы так называемые научные работники.

Активно используемое на российских предприятиях незаконное налоговое планирование также определяется как уклонение от уплаты налогов. Конечно, не всякое уклонение есть налоговое планирование. Принципиальное отличие преступлений, совершаемых с элементами налогового планирования,

в том, что в этом случае противоправным действиям внешне придается законный характер с маскировкой под легальную финансово-хозяйственную деятельность. В этой связи возникает проблема разграничения законной налоговой оптимизации и уклонения от уплаты налогов.

Элементами финансового анализа в данном случае должны стать анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика на наличие «налоговой ситуации»; изучение договорной и учетной документации в рамках обнаруженных налоговых ситуаций.

Рассмотрим пример конкретных финансовых нарушений в сфере налогов и возможные пути их выявления – уклонение от уплаты налогов и других обязательств путем реструктуризации имущественного комплекса.

Предприятие становится убыточным, что в долговременном периоде угрожает его существованию. Некоторое время предприятие еще может существовать по-старому. Продолжительность этого периода напрямую зависит от финансового и имущественного положения – своего рода запаса живучести. В сознании собственников и высшего руководства формируется идея реформирования предприятия. Как правило, этому предшествует смена собственников и/или топ-менеджеров.

Реформирование предприятия может осуществляться различными способами: *реструктуризация имущественного комплекса* – приведение в соответствие активов предприятия его производственной программе (реальной и перспективной); *изменение организационной структуры* предприятия через реструктуризацию существующих бизнес-процессов; *выделение* в самостоятельные предприятия *отдельных вспомогательных производств*, дозагрузка их сторонними заказами; *реструктуризация обязательств предприятия* – изменение сроков и условий их исполнения.

Основными целями проводимого реформирования должны являться, прежде всего, повышение эффективности деятельности предприятия или группы предприятий, созданных на основе прежнего имущественного комплекса, а также повышение их совокупной рыночной стоимости.

Проблема антикризисного управления крупными промышленными предприятиями, не сумевшими по различным причинам эффективно работать в рыночных условиях, имеет общегосударственное значение. К сожалению, часто основной целью реформирования становится не повышение эффективности

деятельности или рыночной стоимости компании, а лишь избавление от задолженности перед бюджетом. Происходит это следующим образом.

1) *Вывод активов.* Из собственности предприятия выводится ценное имущество, прежде всего основные средства: продажа основных средств «своим» лицам или передача их в уставной капитал других юридических лиц; погашение ими обязательств перед «нужными» (третьими) лицами.

После проведенной таким образом реструктуризации имущественного комплекса на балансе реформируемого предприятия обычно остается достаточно большая сумма долгосрочных финансовых вложений, интеллектуальная собственность и остатки имущества, которые не представляют значительной ценности. Все это имеет значительную учетную стоимость, что создает иллюзию наличия у предприятия достаточных активов.

2) *Решение кадровых проблем.* Из оставшихся сотрудников отбираются те, кто имеет необходимые знания и опыт. Они переводятся в другие фирмы, им погашается задолженность по заработной плате по предыдущей работе. На новые предприятия начинается набор нового персонала.

3) *Переориентация финансовых потоков.* Элементы ненормального движения средств имеют место задолго до этого, поскольку все счета предприятия-недоимщика, кроме ссудных и спецсчетов, обычно блокируются инкассовыми поручениями налоговых органов. Для обхода расчетных счетов используются следующие способы: выдача наличных денежных средств из кассы подотчетным лицам для закупки сырья, материалов и комплектующих; использование высоколиквидных ценных бумаг (прежде всего, векселей Сбербанка), давальческого сырья, товарообменных операций; применение договоров гражданско-правового характера, прежде всего договоров цессии.

Параллельно описанным выше процессам осуществляется реструктуризация наиболее важных долгов – ценному персоналу, ценным контрагентам. Как правило, задолженность перед бюджетом в эту категорию не попадает. В итоге получается «предприятие», имеющее в активе балласт в виде ненужного имущества, а в пассиве – неурегулированную кредиторскую задолженность, в том числе и перед бюджетом. Все это дополняется «ненужными» людьми – неквалифицированными или негодными работниками, многодетными матерями и работниками со слабым здоровьем (поскольку уволить их в рамках трудового законодательства достаточно сложно).

Финансовая составляющая теневой экономики

4) *Банкротство*. Завершением процедуры банкротства достигается конечная цель – «сброс балласта» в виде задолженности перед кредиторами и бюджетом.

Наличие (отсутствие) признаков преднамеренного банкротства можно установить, в том числе и при помощи анализа финансово-хозяйственной деятельности должника, в частности посредством рассмотрения динамики трех показателей: чистых активов, обеспеченности обязательств должника всеми его активами и оборотными активами.

Использование результатов анализа финансовой отчетности хозяйствующего субъекта, действенных методов финансового анализа для выявления финансовых нарушений делает эффективным процесс противодействия теневому сектору экономики. Реализация финансово-аналитических методов выявления теневого хозяйственного оборота хозяйствующего субъекта на общегосударственном уровне позволяет осуществить оперативные меры по пресечению и недопущению развития «теневых» операций, а на микроуровне позволит потенциальным партнерам еще на стадии анализа контрагентов отменить теневые предприятия и принять верные управленческие решения.

Литература

- Бекряшев А.К., Белозеров И.П.* Теневая экономика и экономическая преступность. Электронный учебник. Омск, 2000.
- Горюнов А.Р., Кондратьева Е.А.* Методика финансового анализа. Приложение к журналу «Бухгалтерский учет». М., 2002. № 1.
- Научные подходы к оценке масштабов теневой экономики в финансово-кредитной сфере и меры по их снижению. М., 2005.
- Финансовый контроль. 2006. № 9.

О.В. Лылова

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ФУНКЦИИ РОССИЙСКИХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Составной частью реформы хозяйственного механизма, проводимой в России в начале 1990-х годов, была реформа собственности, результатом проведения которой стало создание многоукладной экономики, формирование частнопредпринимательского сектора, развитие конкурентной среды, насыщение потребительского рынка товарами и услугами. Одной из главных задач реформы было создание нового хозяйственного механизма на базе равноправия всех форм собственности и способов хозяйствования. Особая роль в процессе этих преобразований отводилась развитию малого бизнеса, так как предполагалось, по аналогии со странами с развитой рыночной экономикой, что такие предприятия смогут занимать собственную нишу в экономической жизни страны. В странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес развивает инновационные производства, организует рентабельные работы в тех сферах, которые не представляют финансового интереса для крупного бизнеса, но являются нужными обществу. Малые предприятия, выполняя такие функции, как производство новых инновационных продуктов, поддержание конкурентной среды, противодействуют неоправданному монополизму, создают новые рабочие места, стимулируют развитие предпринимательских способностей населения и тем самым способствуют стабильности и экономическому росту, поддерживают благоприятный социальный климат в обществе. Способность к созданию и распространению инноваций является важнейшей функцией современного малого предпринимательства.

Процессы формирования постиндустриального (индустриально-информационного) общества по своей сути основаны на инновациях, что предопределяет заметную роль малых предприятий в экономическом развитии ведущих стран мира.

Социально-трудовые функции российских малых предприятий

Экономические преобразования, с одной стороны, создавали институциональные условия для развития предприятий различных форм собственности, а с другой – сопровождались социальными издержками.

Итоги десятилетних рыночных реформ, проводимых в нашей стране, показали, что российские малые предприятия (МП), стремительно развивавшиеся в начале 1990-х годов, впоследствии стабилизировали свою численность на уровне 890–950 тыс. единиц и, к сожалению, пока так и не смогли занять какого-либо значимого положения в экономике страны. Сформировалась следующая структура хозяйственной деятельности этих предприятий: 46,3% МП образованы в сфере общественной торговли и питания и около 30% в промышленном производстве и строительстве. В этой сфере занято с учетом тех, кто работает по совместительству и по договорам, 7,4 млн человек, или 11,6% экономически активного населения. По международным критериям для такой страны, как Россия, значимая доля предприятий малого бизнеса должна составлять не менее 3–4 млн единиц, а их продукция давать 20–25% ВВП. Кроме того, на территории нашей страны предприятия малого бизнеса распределены крайне неравномерно – более трети их количества приходится на Москву и Санкт-Петербург.

В России, в основном благодаря ранее созданным научным заделам, работает около 23 тыс. малых компаний научно-технической сферы. Но доля МП–юридических лиц сферы науки и научного обслуживания в общем объеме продукции МП в последнее десятилетие постоянно снижается, приблизившись к 2,5%. Так, за период с 1998 по 2002 г. количество малых предприятий этой сферы сократилось почти наполовину. Сокращение малого научно-технического предпринимательства обусловлено отсутствием эффективных институтов собственности, высокой степенью неопределенности и рисков, отсутствием устойчивого спроса на данную продукцию и невысокой коммерческой отдачей. Кроме того, на протяжении всего периода реформирования российский крупный капитал не проявлял заинтересованности в совместных инновационных проектах с малыми предприятиями. Недостаточная зрелость российской рыночной среды порождает безынновационность малых предприятий.

Еще одной особенностью малого бизнеса в России является сложность в налаживании партнерских отношений между предприятиями. Контакты в основном устанавливаются на основе неформальных личностных отношений, при этом велика доля

О.В. Лылова

предприятий, включенных в теневой бизнес. Уход в тень является широко распространенным способом ухода от налогов и защитой от административного произвола. Прямым следствием значительной включенности российского малого бизнеса в теневую экономику является то, что он (как и МП других стран с развивающимися рынками) в своей деятельности тяготеет к наиболее простым хозяйственным операциям. Живучесть теневой экономики также может быть объяснена существованием нелегального рынка труда, наличие которого вызвано высоким уровнем безработицы, низким уровнем оплаты труда в реальных секторах экономики, дифференциацией доходов населения.

В макроэкономическом контексте теневая экономика противостоит инновационным процессам и препятствует созданию цивилизованных партнерских отношений между самими субъектами малого бизнеса. Помочь преодолеть эти препятствия призваны общественные объединения предпринимателей. Например, в г. Москве с 1992 г. существует и успешно работает некоммерческая организация – Фонд поддержки малого предпринимательства при правительстве г. Москвы, Московское (городское) и территориальные агентства по развитию предпринимательства. Московское агентство по развитию предпринимательства (МАРП) создано в 1994 г. МАРП – первое российское консалтинговое агентство, награжденное «Гран-при» за лучший имидж в коммерции и промышленности за 1996 г.

Деятельность предпринимательских общественных объединений направлена на достижение нескольких целей: 1) лоббирование и защита своих частных и групповых интересов перед государственными и крупными предпринимательскими структурами; 2) получение и распространение деловой, правовой и технологической информации, 3) проведение курсов и тренингов по повышению квалификации работников малого предприятия; 4) содействие в разрешении трудовых конфликтов; 5) выполнение части функций регулирования и контроля предпринимательской деятельности, ранее выполняемых государственными или муниципальными органами власти.

Трансформация всего хозяйственного механизма нашей страны в начале 1990-х годов вызвала новые явления на рынке труда, такие как открытая безработица, множественная занятость, теневая занятость, произошла отмена правовых и административных ограничений, препятствующих мобильности рабочей силы. В первой половине 1990-х годов в результате либерализации и приватизации всей российской экономики

произошли существенное снижение доли занятых в государственном секторе и в то же время рост в сфере индивидуального и частного предпринимательства. Так, если в 1990 г. в государственном секторе было занято 82,6% экономически активного населения, то в 1998 г. – всего 38%, а в сфере индивидуального и частного предпринимательства – 43%. Формирование рыночной экономики сопровождалось перераспределением занятых из отраслей материального производства, науки и научного обслуживания, сменой отрасли и профессии. Так, за этот же период доля работающих в промышленности сократилась на треть, в науке и научном обслуживании – вдвое, но в сфере торговли и общественного питания наблюдалось существенное увеличение занятых. Противостоять разрастающейся безработице, которая в отдельные периоды достигала 12–14% как раз и помогла занятость в возникающих в тот период МП. Это способствовало снижению социальной напряженности в обществе, поддержанию совокупного спроса и сохранению приемлемого уровня жизни.

При всей важности развития этой сферы в российской действительности трудовые отношения на МП далеки от цивилизованных норм хозяйственной жизни. Так, повседневной практикой является отсутствие трудовых контрактов и социальных гарантий работающих, наличие «серой» зарплаты, нечеткое определение должностных обязанностей, ненормированный рабочий день, несоблюдение норм охраны труда, несанкционированные увольнения и т. п. Кроме того, в отличие от стран с более развитыми институтами рынка, российские МП работают в сфере оптовой и розничной торговли, строительных и бытовых услуг и т. д. Тем не менее существуют важные социальные функции, реализуемые отечественными МП, несмотря на несоблюдение ими норм трудового права. Так, в начальный период проведения рыночных реформ деятельность малого бизнеса носила адаптационный характер, так как значительная доля трудоспособного населения, попадающая под сокращения, особенно из сферы ВПК (военно-промышленного комплекса), самоорганизовывалась и трудоустраивалась на такие предприятия невзирая на то, легальным или нелегальным является этот бизнес. В начале 1990-х годов таким образом проявлялись экономические стратегии населения, пытающегося всеми доступными способами сохранить достойный уровень жизни.

Устойчивость существования малых форм хозяйствования объясняется их большими адаптационными возможностями

О.В. Лылова

ми, основанными на способности совмещать коммерческие принципы деятельности и традиционный жизненный уклад, использование сетей семейной и дружеской поддержки. Чаще всего персонал предприятия формируется по рекомендации, с использованием неформальных каналов, дружеских отношений, семейных и родственных связей и т. п., обращение в государственные службы занятости практически отсутствует.

Работа на малых предприятиях, или самозанятость, кроме всего, формировала новое, более ответственное отношение к труду, стимулировала трудовую мотивацию, так как величина дохода напрямую зависела от индивидуального трудового вклада работающего. Малое предпринимательство, малый бизнес, несмотря на все несовершенство и полуполюгальный характер, выполняло роль социального амортизатора.

Факторами, препятствующими работе малых предприятий, являются высокие налоги, недостаток собственных оборотных средств, коррупция, высокая арендная плата и неразвитость структуры сбыта.

Действия властей по поддержке предприятий малого бизнеса зачастую носили бессистемный характер показательных кампаний, при этом существовала проблема недостаточной и асимметричной информации. С середины 1990-х годов за малый бизнес были ответственны Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства и Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, которые впоследствии были упразднены, и контроль за развитием данных структур с 2005 г. возложен на департамент госрегулирования МЭРТ (Министерства экономического развития и торговли).

Для того чтобы малое предпринимательство с максимальной полнотой выполняло свои позитивные функции, государство и общество должны всячески стимулировать его развитие. Помощь государства и общества малым предприятиям призвана компенсировать их природную слабость по сравнению с крупным бизнесом.

Для дальнейшего развития этой сферы необходима комплексная долгосрочная программа, которая должна включать борьбу с коррупцией и административными барьерами, меры по стимулированию спроса на научно-техническую продукцию, инновации, легализации бизнеса и повышению уровня жизни. При этом программа поддержки должна разбиваться на отдельные подпрограммы, предназначенные для начинающих

предприятий или предприятий, выпускающих инновационную продукцию.

Особая роль отводится программе борьбы с теневым сектором экономики, где приоритеты отдаются мерам не только правового, но и экономического характера, таким как привлечение теневых предприятий к выполнению государственного муниципального заказа, создание баз данных, отражающих реальное финансовое состояние предприятия, внедрение системы налогообложения на принципах «вмененного дохода» и т. п. В перспективе из федерального бюджета планируется осуществлять поддержку следующих направлений деятельности: формировать институты государственного и муниципального заказа, при этом определить квоты поставок продукции и очередность их оплаты на контрактном и субконтрактном уровнях; поддерживать начинающих предпринимателей, особенно выпускающих инновационный, наукоемкий продукт; формировать внутренний спрос и поддерживать выходы на внешний рынок; создать системы мер контроля и оценки эффективности проводимых программ. Целесообразно разработать учебно-методическую основу подготовки управленческих кадров субъектов малого предпринимательства. Кроме того, необходим федеральный закон об общественных объединениях малого бизнеса, способствующий более жесткой регламентации их деятельности и проведению лоббирования интересов МП.

Для создания благоприятной институциональной макросреды развития российского малого предпринимательства необходимо на федеральном уровне:

- привлекать государственные научно-исследовательские организации и университеты к созданию малых предприятий в научно-технической сфере;

- разрабатывать меры, стимулирующие приход частного капитала в инновационный сектор и, прежде всего, в сферу финансирования малых инновационных предприятий;

- создавать льготное налогообложение для венчурных инвесторов;

- устанавливать государственные гарантии возврата возможных потерь;

- разработать механизмы и правила выхода инвесторов из малых инновационных предприятий с учетом особенностей венчурного бизнеса и лучшего мирового опыта;

- содействовать формированию спроса на результаты отечественных исследований и разработок со стороны промышленности, предпринимательского сектора;

О.В. Лылова

осуществлять стимулирование международного сотрудничества в инновационной сфере;

оказывать поддержку экспорту наукоемкой продукции предприятиями малого и среднего бизнеса.

Перспективным представляется расширение возможностей субъектов РФ и муниципальных образований самостоятельно пополнять свои бюджеты за счет налогов от субъектов малого предпринимательства, что определяет заинтересованность местных и региональных властей в развитии у себя на территории малого бизнеса.

В состав государственных центров занятости, бирж труда необходимо включать отделы, занимающиеся переобучением безработных, предоставлением им консультаций и даже небольших финансовых средств с целью их профессиональной переориентации и направления в сферу малого бизнеса. Для стимулирования научно-технической инновационной деятельности малых предприятий создаются и получают государственное финансирование различные инновационные и венчурные фонды, создаются технопарки, промышленные парки. В задачи таких парков входит содействие сотрудничеству крупного и малого бизнеса в научно-технической и промышленной сферах.

Дальнейшая трансформация предприятий малого бизнеса должна происходить в соответствии с инновационной направленностью развития экономики нашей страны.

Литература

Виленский А.В. Институты поддержки малого предпринимательства России. М., 2005.

Иоффе А. Отечественному малому бизнесу не встать с колен без поддержки государства // Человек и труд. 2006. № 1.

Малое предпринимательство в России: Стат. сб. / Федер. служба гос. статистики. М., 2005.

Малый бизнес Москвы: 1987–2002. М., 2002.

Ю.Н. Нестеренко

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
В СТРУКТУРЕ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ
СИСТЕМЫ РОССИИ

Вступление мировой цивилизации в конце XX в. в новый этап своего развития – стадию построения постиндустриального общества – оказало существенное влияние на формирование экономики знаний, основу которой составляет конкуренция нововведений и высокая степень инновационной активности на всех уровнях производства и управления.

Фундаментом экономики знаний выступает национальная инновационная система (НИС), которую можно рассматривать как совокупность субъектов инновационного процесса, занимающихся разработкой, внедрением и реализацией новшеств, а также экономических отношений между ними. Эти отношения возникают в процессе инновационной деятельности и влияют на достижение экономического роста государства и национальной конкурентоспособности.

Анализ институциональных профилей систем, определяющих инновационную политику на Западе, позволил заключить, что НИС промышленно развитых стран представляет собой сложную многоуровневую структуру, которая характеризуется наличием важных функциональных элементов (рис.1).

Особое место здесь принадлежит государству, которое через министерства, ведомства, финансовые организации, различного рода фонды формирует инновационную политику страны и обеспечивает процесс ее реализации. Государство осуществляет правовую поддержку и регулирование инновационной деятельности, финансирует фундаментальные исследования и практическое внедрение научных разработок, создает налоговые преференции и стимулы для расширения банковского кредитования предприятий-новаторов, а также страхования инновационных рисков.

Эффективность НИС существенно зависит также и от состояния сферы НИОКР, отвечающей за создание новшеств. Среда,

Ю.Н. Нестеренко

производящая знания, включает совокупность научных, учебных и научно-производственных организаций, деятельность которых связана с разработкой инновационных проектов по государственным заказам и вне зоны ответственности государства.

Кроме того, функционирование НИС определяется уровнем развития и условиями трансферта знаний, состоянием сферы производства, где инновации выпускаются сериями, и сферы потребления, где реализуются их качественные характеристики (рис.1).



Рис 1. Организационная структура НИС

Передача новых знаний и технологий, обмен опытом и информацией в основном осуществляются через специальную литературу, на выставках, ярмарках, научных семинарах, конференциях, симпозиумах. Важное место в распространении новых технологий и видов продукции, а также в экспорте и импорте инноваций имеет система контрактов между субъектами инновационной деятельности, а также приобретение патентов и лицензий.

Малые предприятия промышленности...

Реализация механизма трансферта знаний невозможна без услуг, которые предоставляют различные консалтинговые и инжиниринговые фирмы, научные, производственные и маркетинговые подразделения организаций, задействованных в инновационном процессе.

Предпринимательская среда включает в себя как сферу производства и коммерциализации инноваций, так и сферу их потребления. Поэтому здесь основными субъектами выступают предприятия различных видов деятельности и размерных классов.

Нетрудно заметить, что в качестве важного элемента НИС выступают малые инновационные предприятия (МИП). Они входят в структуру каждого блока, хотя и выполняют разные функции. На стадии производства знаний это малые предприятия, занимающиеся научными исследованиями и научным обслуживанием. Они обладают высоким потенциалом работников, творческим духом и стимулами к сотрудничеству с государством и предпринимательскими структурами. Внедрение инноваций в производство, налаживание их серийного выпуска, а также доведение новых технологий и продуктов до потребителя, т. е. коммерциализацию знаний, осуществляют МИП промышленности. Малые инновационные предприятия участвуют также в передаче знаний, обеспечивая взаимодействие всех элементов НИС, и организуют, с одной стороны, трансферт знаний из научной в предпринимательскую среду, а с другой – стимулирование ориентации научно-исследовательской среды на удовлетворение инновационных потребностей производства.

Роль и значение малого инновационного бизнеса для эффективного функционирования НИС трудно переоценить, так как именно благодаря ему инновационная система является гибкой и динамично развивающейся структурой, которая мобильно реагирует на изменение рыночного спроса на новую продукцию и технологии, а также влияет на характер прикладных исследований и разработок. Предприятия малого инновационного бизнеса придают НИС целостный характер и увязывают ее отдельные элементы в единую систему.

Исследования показали, что инновационная деятельность малого бизнеса, его роль в становлении НИС определяются не только состоянием малых предприятий науки и предприятий, осуществляющих трансферт знаний и технологий. В значительной степени уровень развития национальной инновационной

Ю.Н. Нестеренко

системы зависит от малых предприятий промышленности. Функционирование этого сектора экономики характеризует степень восприимчивости производства к инновациям, уровень коммерциализации знаний, способность формировать новые «точки роста» в национальном экономическом развитии. И если малые предприятия (МП) сферы НИОКР занимаются научными исследованиями и разработками, МП промышленности, как правило, ориентированы на производство наукоемкой продукции и услуг, т. е. на производство и внедрение инноваций для всех институциональных структур экономики, а также доведение результатов научной деятельности до конечного потребителя.

Однако в настоящее время в инновационном секторе российской экономики имеется существенный крен в сторону развития малых инновационных предприятий (МИП) в научной сфере и сфере трансферта знаний, в то время как страна не имеет адекватной промышленной базы к освоению и внедрению уже созданных инновационных продуктов.

Удельный вес малого инновационного бизнеса в российском производстве пока невелик и составляет, по оценкам специалистов, от 6 до 10%, при том что число инновационно-активных предприятий промышленности в стране чуть более 2 тыс. единиц. Эти данные свидетельствуют о низкой инновационной активности российской промышленности в целом и малого предпринимательства в промышленности в частности и позволяют говорить лишь о его потенциальных возможностях.

Кроме того, инновационная активность малого сектора промышленности отличается неравномерностью, она достаточно сильно поляризована в отраслевом разрезе и по видам деятельности. Проведенное исследование показало, что выделяются отрасли промышленности, которые лидируют в области реализации инновационной политики в последние пять лет. В них сформировалось ядро инновационно-активных предприятий, и главное – эти предприятия относительно благополучны с точки зрения наличия у них финансовых ресурсов для проведения инновационной деятельности. В группу этих предприятий входят пищевая промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность, а также машиностроение. Именно эти отрасли промышленности могут стать основой для создания инновационных кластерных цепочек в современной России.

Одновременно с этими положительными тенденциями сформировался ряд проблем, которые тормозят инновационную деятельность в российской промышленности в целом и препятст-

вуют развитию малого предпринимательства в этом секторе экономики в частности.

Первой из таких проблем является отчетливо наблюдаемый стагнационный процесс, который охватывает различные аспекты деятельности малых предприятий промышленности (МПП). Статистические наблюдения за период с 2001 по 2005 г. не улавливают тенденций роста в динамике численности штатного персонала в сфере предпринимательства. Кроме того, за последние десять лет доля малого сектора промышленности в общих объемах выпуска промышленной продукции остается на уровне 4–5%.

Сформировалась в последние годы и такая проблема, как небольшой масштаб малых предприятий промышленности в целом. Несмотря на то что более 40% малых предприятий промышленности имеют солидный стаж работы (более 7 лет), однако более 60% предприятий – это микрофирмы, и только 14% МПП имеют численность более 50 человек. Фактически это означает, что относительно небольшое количество малых производственных фирм являются на сегодняшний день основными поставщиками новых технологий.

В качестве третьей проблемы можно отметить ужесточение конкуренции малого сектора с крупными и средними предприятиями промышленности, которые в последние 2–3 года активно начали тактику наступления. В 2004 г. крупные предприятия в 4 раза опережали МПП по объему прибыли, произведенной в расчете на одного занятого, и почти в 2 раза – по рентабельности активов. Поэтому начались процессы поглощения малых, как правило, наиболее рентабельных предприятий, средними и крупными компаниями. Учитывая, что крупные предприятия работают на известные рынки сбыта, имеют лучший доступ к финансовым ресурсам и их собственные инвестиционные возможности шире, эта проблема является серьезной для МИП. Для разрешения ситуации необходимо активное развитие в России системы партнерских отношений между малым и крупным бизнесом, что является эффективным особенно на этапе формирования и расширения рынков наукоемкой продукции.

Четвертая проблема связана с общим недостатком финансовых ресурсов и ограниченностью доступа малых предприятий к заемным средствам. Это ключевая проблема для большинства малых инновационных предприятий, в особенности для предприятий, производящих наукоемкую продукцию, где риски, связанные с выходом на новых потребителей, с диверсификаци-

Ю.Н. Нестеренко

ей продукции, гораздо выше, чем в среднем по рынку. Именно для МИП промышленности гораздо сложнее получить заемные средства у финансовых структур ввиду того, что риски на этом поле возрастают существенно, а также потому, что российские банки и другие финансовые институты имеют ограниченные возможности и в своей массе еще не готовы предоставлять долгосрочные кредиты под инновационные проекты. Система же венчурного капитала в России пока находится в стадии зарождения и в полной мере еще не работает.

Серьезным барьером на пути расширения производства наукоемкой продукции является конкуренция с иностранными компаниями, прессинг которых все более усиливается практически во всех сегментах рынка товаров и услуг. Снижение таможенных пошлин на значительную часть продукции машиностроения, химической и пищевой промышленности, более выгодные условия оплаты труда в инофирмах, отсутствие налоговых преференций становятся препятствием на пути развития отечественных МИП. Малым инновационным предприятиям все сложнее также выдержать и ценовую конкуренцию с иностранными компаниями ввиду опережающего роста цен на продукцию естественных монополий и транспортных тарифов.

Отрицательное влияние на развитие малого бизнеса в целом и инновационного в частности оказывает состояние важнейших ресурсных рынков. Так, рынок сырья характеризуется высокими ценами на продукцию базовых отраслей, отсутствием широкой информации о наличии ресурсов, усложненным порядком и условиями доступа к ним.

Финансовому рынку присущи ограниченный набор используемых финансовых инструментов и услуг, высокая цена кредитов, которые в основном предоставляются на короткий срок, концентрация капиталов в крупных городах, периодически повторяющиеся кризисы различной природы и глубины.

Рынок труда отличается недостаточной мобильностью кадров, невысоким уровнем подготовки специалистов, а также региональными и отраслевыми диспропорциями.

Информационный рынок характеризуется высокой ценой и низким качеством предоставляемой информации, а также недостаточно развитой инфраструктурой. Малые предприятия с трудом получают информацию о новейших инновационных разработках, зачастую не имеют доступа к созданным базам данных.

Выход предпринимателей на рынок недвижимости ограничивается также серьезными барьерами. Возможности приобретения

Малые предприятия промышленности...

производственных помещений за счет собственных средств, особенно в начале деятельности, у них весьма ограничены. Кроме того, получение разрешений на строительство и оформление прав собственности на землю является для субъектов малого бизнеса очень проблематичным. Цены же на аренду недвижимости, особенно в крупных мегаполисах, являются чрезвычайно завышенными, зачастую дифференцированными и совершенно неконтролируемыми, поэтому доступ к лучшим производственным площадям, складам, подъездным путям и пр. не всегда получает самый «организованный и эффективный пользователь».

В процессе же инвестирования средств за счет банковских кредитов часто возникает эффект «бутылочного горла» на входе, при котором в условиях высоких процентных ставок и значительных рисков привлечение заемных средств оказывается заведомо невозможным. Выкуп ранее арендованного федерального или муниципального имущества в настоящее время также ограничен необходимостью участия в аукционах.

На товарных рынках по отношению к малым предприятиям часто проявляется недобросовестная конкуренция – навязывание невыгодных условий договоров, нарушение установленного порядка ценообразования, создание препятствий к доступу на рынок, установление монопольно низких цен.

Взаимодействия с поставщиками сырья, материалов и комплектующих также относятся к разряду трудностей, характерных для предприятий, которые выходят на рынок новейшей продукции и технологий. Эффективное решение этой проблемы напрямую связано с формированием кластеров – цепочек технологически сопряженных производств, при этом обязательным условием должен стать переход всех участников цепочки на новый технологический уровень производства. Однако в России эта проблема осложняется как недостаточностью финансовых ресурсов, так и отсутствием соответствующей территориальной инфраструктуры, в результате чего налицо фрагментарность российского рынка и слабость информационных и деловых связей между субъектами хозяйствования. Это также усугубляет позиции отечественного малого инновационного бизнеса.

Важнейшим воспроизводственным фактором для российской промышленности является скорость обновления основных фондов. Характерная для малых предприятий высокая изношенность

Ю.Н. Нестеренко

оборудования не позволяет наращивать производство, а также осуществлять выпуск инновационной продукции. С учетом того, что возможности, которые появились у российских производителей после кризиса 1998 г., уже исчерпаны, успешное развитие малого сектора промышленности в ближайшей перспективе зависит от «включения» технологического фактора как основного фактора конкурентоспособности. Здесь МИП промышленности необходимо государственное стимулирование как в части доступа к новым технологиям, финансовой поддержки, так и в части выхода на рынок инновационной продукции.

Мировая практика свидетельствует о том, что многие экономически развитые страны уже давно перешли к реализации специальных программ стимулирования малых инновационных предприятий, создаваемых в промышленности. С целью поддержки этого сектора экономики правительства в странах – членах ЕС, например, реализуют меры по де бюрократизации экономики, широкому использованию информационных технологий, снижению налогового прессинга, развитию системы венчурного финансирования, обеспечению государственного заказа, расширению партнерских отношений с крупными промышленными компаниями. Это те меры, которые позволяют малым предприятиям снижать издержки и риски деятельности, а также повышать конкурентоспособность.

Учитывая, что в России аналогичного рода действия не имеют должных масштабов и пока не приносят ожидаемых результатов, является необходимой разработка в России долгосрочной государственной политики в отношении малого инновационного бизнеса в целом и инновационного предпринимательства в промышленности в частности. Она позволила бы сформировать целостное представление о стратегии развития МИП, направлениях их поддержки и мерах по достижению результатов. Такая политика стимулировала бы создание институтов поддержки малых инновационных предприятий промышленности, заинтересовывала бы в разработке стабильных и взаимовыгодных правил игры для их эффективного функционирования.

На рис. 2 представлены основные направления и факторы развития малых предприятий промышленности, которые были выявлены нами в процессе анализа их инновационной деятельности. Государство и рынок должны обеспечивать и стимулировать развитие МИП промышленности в рамках следующих направлений: развитие малого бизнеса, развитие инновационного сектора экономики, проведение активной государственной

Малые предприятия промышленности...

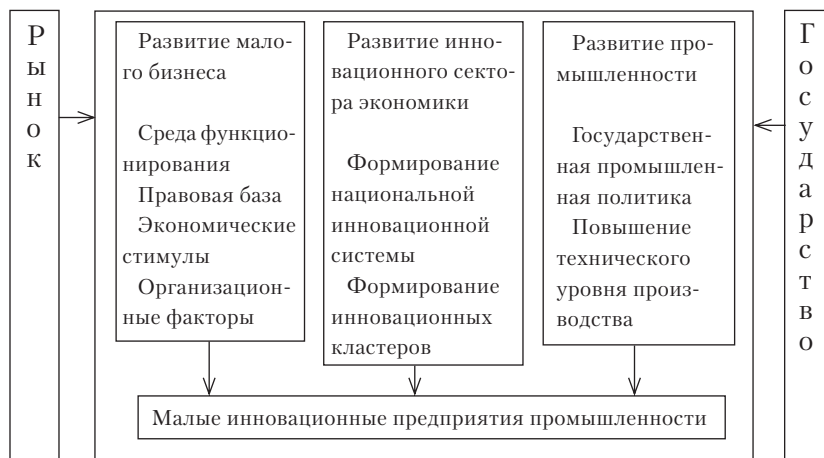


Рис. 2. Факторы развития МИП промышленности

промышленной политики в целях повышения технического уровня производства, улучшения инновационного «климата» в стране и увеличения вклада сектора знаний в ВВП.

Литература

- Бортник И.М.* 10 лет развития малого инновационного предпринимательства в России // *Инновации*. 2004. № 1 (68).
- Виленский А.В.* Институты поддержки малого предпринимательства России. М., 2005.
- Голиченко О.* Инновационная система России: модель и перспективы ее развития. М., 2004.
- Дежина И.Г., Салтыков Б.Г.* Становление российской национальной инновационной системы и развития малого бизнеса // *Проблемы прогнозирования*. 2005. № 2.
- Малое предпринимательство в России. 2005: Стат. сб. Росстат. М., 2005.
- Малое предпринимательство и проблемы финансового и имущественного обеспечения / Аналитический обзор торгово-промышленной палаты РФ. М., 2004.
- Оболонцев И.А.* Нормативно-правовая база РФ и административные барьеры институциональной деятельности предприятий. М., 2004.
- Примаков Е.М.* О развитии малого предпринимательства // *Промышленная политика в Российской Федерации*. 2003. № 11.
- Рубе В.А.* Малый бизнес: История. Теория. Практика / МГУ. Экон. фак-т. М., 2000.

Ю.Н. Нестеренко

Семенова А. Управление инновационными процессами // Экономист. 2005. № 5.

Царев И.Г. Малое предпринимательство – дело за малым // ЭКО. 2004. № 1.

Шаститко А.Е. Анализ эффективности организационной и институциональной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства // Промышленная политика в Российской Федерации. 2004. № 7.

М.Ю. Погудаева

ГОСУДАРСТВЕННОЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ
(1890–1915 гг.).

Одной из важнейших форм участия государства в экономике является государственное предпринимательство. Это особый вид предпринимательской деятельности, осуществляемый в рамках госсектора и связанный с участием госпредприятий в производстве и реализации товаров и услуг. При этом государство выступает самостоятельным субъектом хозяйствования, реализуя определенные общенациональные цели: структурную перестройку производства; смягчение отраслевых и территориальных диспропорций; стимулирование научно-технического прогресса; повышение эффективности экономики.

Государство в России традиционно являлось крупным самостоятельным субъектом хозяйствования. С наступлением эпохи капитализма экономическая деятельность государства претерпела существенные изменения: ее рамки расширились, структура усложнилась, она стала приобретать рыночный характер, возросла роль государственного предпринимательства. Данные процессы можно объяснить «неразвитостью внутреннего накопления капитала, слабостью частнокапиталистической промышленности, необходимостью для государства брать на себя некоторые хозяйственные функции и задачи, которые в развитых капиталистических странах с большим накоплением брал на себя частный капитал».

Как следует из официальных документов государственных ведомств и высказываний их руководителей, на госпредпринимательство возлагались следующие функции:

участие в преодолении технико-экономической отсталости страны и структурная перестройка экономики. Важнейшее значение при этом придавалось строительству и эксплуатации железных дорог, которые должны были связать промышленные центры и основные регионы страны, вызвать рост таких базовых отраслей промышленности, как угольная, железоруд-

М.Ю. Погудаева

ная, металлургическая и машиностроительная. Государство непосредственно осуществляло железнодорожное строительство, сдавало территории в концессии частным обществам для прокладки железнодорожного полотна с последующим их частичным выкупом. За счет казны была создана сеть почтово-телеграфной связи, организована агротехническая помощь сельскому хозяйству (опытные станции и животноводческие фермы, прокатные пункты и т. п.);

материальное обеспечение реализации общегосударственных целей: укрепление обороноспособности; поддержание фискальных монополий (винной); предоставление определенной социальной защиты некоторым категориям населения (организация общественных работ, бесплатный отпуск леса и т.п.); массовое переселение крестьянства в Сибирь, на Дальний Восток, в Казахстан, Среднюю Азию (перевозки железнодорожным транспортом, создание сельской инфраструктуры в новых районах и т. д.);

воздействие на традиционные уклады с тем, чтобы в них развивались элементы рыночного хозяйства, стимулировался рост негосударственных частнопредпринимательских форм;

антимонопольная деятельность: противостояние монополизации отдельных отраслей на основе поддержания низких цен на продукцию госпредприятий или установления их предельного уровня.

В конце XIX – начале XX в. в официальной статистике обычно приводили данные о доле госсектора в доходах госбюджета. Так, от казенных предприятий и имущества в доход госбюджета поступило в 1885 г. 80,5 млн руб., в 1905 г. – 1239,1 млн руб., в 1913 г. – 1966,2 млн руб. За четверть века их вклад в бюджет вырос (в текущих ценах) более чем в 24 раза, что свидетельствовало о расширении масштабов госсектора. Соответственно изменилась доля госсектора в доходах бюджета. В 1885 г. она составила всего 10%, в 1900 г. поднялась до 32%, с 1905 г. и вплоть до Первой мировой войны устойчиво держалась на уровне 60%. Однако надо учитывать, что в доходную часть бюджета фактически зачислялись общий объем производства товаров и услуг (валовая продукция), прибыль от государственного капитала и банковских операций, рентный доход с собственности, т. е. доходы, различающиеся по своему характеру. В доход от госсектора входили также поступления, связанные с участием казенных хозяйственных ведомств в прибылях частных обществ (железнодорожных, телефонных и др.) и действительные налоги

(винные акцизы). После исключения винных акцизов удельный вес госсектора в доходах бюджета был значительно меньше – 43–45% в 1910–1913 гг. Однако и эта уменьшенная доля не отражала реального места госсектора в экономике страны. Вместе с тем о масштабах госпредпринимательства можно судить по параметрам его отдельных структурных элементов. В начале XX в. оно было представлено в промышленности военными, горными, спиртоводочными и лесопильными заводами. Самую крупную группу казенных предприятий составляли военные заводы. К ним примыкали горные заводы, также выпускавшие военную продукцию (в 1908 г. на 13 таких заводах было занято 40,5 тыс. рабочих, или 6,5% их общей численности в горной промышленности). Затем спиртоводочные заводы, поскольку государство являлось крупным производителем водки. Лесопильных заводов было всего 4 (в 1911 г.).

В инфраструктурных отраслях госпредпринимательство представляли железные дороги (70% их общей протяженности), речные суда, предприятия связи (казне принадлежала основная, так называемая правительственная, почтово-телеграфная и телефонная сеть); в лесном хозяйстве – лесничества, производившие заготовку и продажу леса; в сфере обслуживания сельского хозяйства – казенные конезаводы, элеваторы и зернохранилища, агрономические участки, прокатные и зерноочистительные пункты, опытные станции и т. п.

В полиграфии государство владело типографиями и коммерческими изданиями; в торговле – винными складами и магазинами, торговыми предприятиями в неосвоенных районах (на Крайнем Севере) и при казенных заводах; в банковском деле – Госбанком, его конторами, отделениями и т. д.; казенными курортами – 6 курортов на минеральных водах.

Ведущим направлением госпредпринимательства являлась деятельность казны в железнодорожном хозяйстве. Если обратиться к показателю вклада госсектора (без налоговых поступлений) в доход бюджета, то из 45% (в 1913 г.) на долю железных дорог приходилось около 25%.

При разработке тарифов упор делался на принцип прибыльности железных дорог, хотя нередко на первый план выдвигалось государственное регулирование грузопотоков в целях развития отдельных регионов или производств. Пассажирские перевозки, как и в других странах, были убыточны. Тем не менее по предложению министра финансов С.Ю. Витте в 1894 г. в России были установлены самые низкие цены на билеты при наибольших

М.Ю. Погудаева

удобствах для пассажиров (приспособления для сна, перевозка багажа и т. п.). После снижения цен выручка от пассажирских перевозок резко возросла, убытки казны сократились вдвое – с 40 коп. на одну пассажиро-версту до 18–20 коп., они стали ниже, чем в Германии (32–33 коп.) и США (43–48 коп.).

Как свидетельствуют данные за 1892–1900 гг., поступления за все перевозки превышали текущие эксплуатационные расходы. Казенные железные дороги имели даже чистый доход (на одну версту): в 1892 г. – 2695 руб., в 1900 г. – 4056 руб. Но эксплуатационные расходы не отражали всех затрат на железные дороги. Картина менялась с учетом затрат по основному капиталу (выплата процентов по облигационным займам и дивидендов по акциям, отчисления в резервный капитал и т. п.), капитальных затрат на улучшение железных дорог и снабжение их подвижным составом. Из 10 лет (1892–1901) лишь 5 лет казна получала прибыль от железных дорог, в течение же остальных 5 лет терпела убытки. Подобное положение сохранялось и в последующие годы. В течение пятилетия (1908–1912) чистый доход от эксплуатации казенных дорог составлял (в расчете на версту) от 2461 до 7363 руб. Но в 1908 и 1909 гг. железные дороги (включая частные) оказались для казны убыточными. В 1910, 1911, 1912 гг. они дали прибыль соответственно 164 млн, 128 млн и 157 млн руб.

Следующим важнейшим направлением госпредпринимательства была реализация винной монополии. Государство скупало у частных винокуренных заводов спирт. Его очисткой и изготовлением водки занимались как казенные, так и частные заводы, но под контролем Министерства финансов. Продажа спирта, вина и водочных изделий составляла исключительное право государства, производилась казенными предприятиями – складами и винными лавками.

По вкладу в доход бюджета (с учетом акцизных сборов) винная продукция занимала первое место (26% в 1913 г.), без акцизных сборов на ее долю приходилось 10%. Чистый доход от нее в 1912 г. исчислялся в 654 млн руб., что составляло 79% к валовому доходу.

По участию в формировании доходов казны далее следует поставить госпредпринимательство в такой отрасли, как связь. В доходах госсектора (без акцизов) почта, телеграф и телефон занимали 3,7% (1913 г.). Чистый доход определялся в 38 млн руб., или 34% к валовому доходу. Но в этой отрасли при оценке госпредпринимательства отмечались слабое обеспечение свя-

Государственное предпринимательство в Российской империи...

зью страны и медленный рост ее сети, низкое качество работы, дороговизна услуг, исключительно фискальный подход казны к отрасли. Получая крупный чистый доход, государство уменьшало затраты на расширение сети, по сравнению с развитыми странами Запада уровень расходов в госбюджете на почту и телеграф был самым низким: в 1905 г. в России – 2%, во Франции – 7, в Германии – 12, в Великобритании – 24, в США – 23%.

Существенный вклад в казну вносило лесное хозяйство: 2,7% доходов бюджета (1913г.), 57 млн руб. чистого дохода (1912г.). Государство занималось заготовкой и сбытом лесоматериала казенным и частным потребителям, строило лесопильные заводы. Предпринимательский доход был невелик, основную роль играл рентный доход (за передачу казенных лесных площадей под частные разработки, от продажи леса «на корню»). Лесной департамент входил в состав Главного управления землеустройства и земледелия, и лесной доход составлял 80% его доходов. За счет лесного дохода практически осуществлялась большая часть государственных инвестиций в сельское хозяйство.

Казенные промышленные предприятия (вместе с техническими заведениями и складами) занимали 2,7% в общей сумме доходов госбюджета (1913 г.). Среди этих предприятий основную роль играли горные заводы: из валового дохода в 22,4 млн руб. на долю горных заводов приходилось 17 млн руб. (свыше 75%). Государство стремилось перевести их на коммерческие основания. Казенным заводам предлагалось определять себестоимость выполненного заказа, к себестоимости «назначать» до 15% на прибыль. Из прибыли осуществлялись модернизация и расширение производства, 10% ее предназначалось на премирование администрации. Коммерческие основания представляли собой определенное приспособление госпредприятий к рынку, хотя, конечно, это еще не был рыночный режим хозяйствования. Для решения определенных общегосударственных задач приходилось отдавать предпочтение нерыночным методам хозяйствования. На казенные предприятия возлагались некоторые функции социальной помощи населению (например, отпуск продукции на льготных условиях). Горнопромышленные предприятия под объем производства в соответствии с утвержденной правительством сметой доходов и расходов получали из казны средства в виде операционного кредита, который возвращали из поступлений от производства продукции и услуг. Специальным целевым назначением выделялись средства на реконструкцию заводов, капитальный ремонт, приобретение оборудования, а также на

М.Ю. Погудаева

уплату промыслового налога и сборов с имущества. Финансирование горных заводов осуществлялось так же, как и железных дорог. Горный департамент ставил в заслугу казенным заводам особое качество ряда изделий и низкие цены по сравнению с частными заводами. В действительности у казенных заводов ценового превосходства не было и не могло быть из-за устаревшей технологии, несовершенной организации производства, низкого профессионального уровня руководящих кадров, которые формировались из отставных высокопоставленных военных и чиновников. На горных заводах применялась упрощенная система учета, в соответствии с которой в себестоимость отдельных видов продукции включались только текущие (операционные) расходы и не входили амортизационные отчисления, затраты на основной капитал (подобная система учета применялась и на железных дорогах). Была занижена оплата труда горнорабочих вследствие «привилегий», сохранившихся с феодальных времен (пользование казенными участками земли, лесом и т. п.). В целом работа казенных горных заводов характеризовалась низким уровнем хозяйствования, затратным механизмом при наличии огромных производственных запасов, не обеспеченных складскими помещениями.

На коммерческие основания переводились и военно-промышленные предприятия. После опыта деятельности двух крупнейших судостроительных заводов – Обуховского и Балтийского – Положением об управлении заводами Морского ведомства (от 3 декабря 1907 г.) был распространен такой режим хозяйствования на другие предприятия ведомства. Тем не менее на военных заводах хуже, чем на горных, был поставлен учет затрат, особенно при длительном производственном цикле (например, военные суда строились по 7 лет). Хотя в то же время на военных заводах лучше обстояло дело с амортизационными отчислениями, которые ежегодно списывались и направлялись на реорганизацию предприятий.

Сравнительный анализ эффективности государственного и частного предпринимательства проводился в первую очередь в железнодорожном хозяйстве. Именно здесь было развито крупномасштабное государственное предпринимательство, а частное пользовалось особыми льготами: внешние займы, по которым государство гарантировало выплату процентов и сумм ежегодного погашения; распространение облигаций частных обществ через систему государственных сберкасс с гарантированной выплатой до 5% дохода; предоставление

ссуд; казенные заказы на строительство железных дорог по завышенным ценам и т. п. Различные официальные органы (МПС, Минфин, ведомство госконтроля) рассчитывали и публиковали сравнительные данные о деятельности казенных и частных железных дорог.

Почти за полвека своей деятельности частный капитал в целом не доказал превосходства по сравнению с госпредпринимательством в этой отрасли. Но к концу XIX в. в связи с широкими масштабами качество казенного строительства также снизилось, затраты возросли, в нем процветали злоупотребления, хищения и т. п. Казенное хозяйство стало утрачивать былое превосходство.

Подобная ситуация сохранялась в последующие годы. Частные дороги получали большие чистые доходы от эксплуатационной деятельности, но пользовались приплатами казны. В госбюджете на «приплаты по гарантии частных железных дорог» в 1908 г. приходилось около $\frac{1}{3}$ всех убытков от железнодорожного хозяйства, в 1909 г. – $\frac{1}{2}$. Долги частных железнодорожных обществ казне составляли в 1909 г. 779,5 млн руб., в 1913 г. – 825,8 млн руб. Эти суммы почти вдвое превышали эксплуатационные расходы казенных дорог. Вместе с тем с 1909 г. наметилась тенденция к сближению уровней доходности казенных и частных дорог. Различия в доходности стали объясняться не столько формой собственности, сколько структурой грузоперевозок (преобладание на частных дорогах сельскохозяйственных грузов, на казенных – промышленных, высокий удельный вес на последних так называемых хозяйственных грузов, предназначенных для поддержания жизнедеятельности самих дорог).

Обнаружились общие недостатки в работе казенных и частных дорог: сокращение расходов на усиление провозной способности сети и приобретение подвижного состава; неудовлетворительная организация диспетчерской службы; слабое развитие станций; излишняя централизация управления, жесткий контроль со стороны МПС; хищения, поборы с грузоотправителей; нарушение сроков доставки грузов.

Имеется сопоставление государственного и частного предпринимательства в другой инфраструктурной отрасли – связи. Частные общества функционировали в «телефонном деле», где располагали вдвое большим числом абонентов, чем казенные учреждения. Их сеть была лучше обеспечена переговорными пунктами и коммутаторами. Но ни качеством связи, ни телефонными тарифами они не отличались.

М.Ю. Погудаева

Ратуя за частное предпринимательство в сфере связи, Совет съездов представителей промышленности и торговли ссылаясь только на то, что одна «казна не в состоянии расширить это дело до пределов полного удовлетворения потребностям жизни».

Широкие планы технического перевооружения имевшихся казенных предприятий и строительства новых стали разрабатываться только накануне и в годы Первой мировой войны, но так и не были реализованы. Казенные заводы получали менее выгодные заказы. Из-за неустойчивых объемов заказов казенные горные заводы, чтобы не останавливать производство, работали «на склад», накопив запасов на 50 лет. Убытки казны от переплат по заказам частным предприятиям были больше, чем от деятельности собственных заводов. На переплатах частным предприятиям госбюджет ежегодно терял на рубеже XIX–XX вв. по 15 млн руб.

Казенные заказы частным заводам по завышенным ценам практиковались в военном производстве. Эти цены нередко были вдвое выше затрат. Из сверхприбылей выплачивались высокие дивиденды, огромные вознаграждения членам правлений, управляющим и т. п., а также взятки чиновникам, распределявшим казенные заказы. Стимулирование частного капитала «приплатами по гарантиям» и переплатами по заказам осуществлялось за счет налогоплательщиков. В стране росли прямые и особенно косвенные налоги. С позиций налогоплательщика, казенное хозяйство оказывалось предпочтительнее частного. Неудивительно, что в разных слоях российского общества имелось много сторонников казенного хозяйства, к которому тоже предъявлялись серьезные претензии и выдвигались требования совершенствования хозяйственного механизма, изживания убыточности и казнокрадства, перестройки таких ведомств, как Министерство путей сообщения и Горный департамент.

Несформированность госпредпринимательства, отсутствие в нем комплекса предприятий базовых отраслей стало очевидным уже перед мировой войной. Из-за острых диспропорций в развитии российской экономики (топливный, металлический «голод») особенно уязвимыми оказались железные дороги, полностью зависевшие от частных предприятий в снабжении нефтью, углем, металлом. Двум министерствам (путей сообщения, торговли и промышленности) поручалось организовать добычу 50–60 млн пудов нефти в год, что удовлетворяло потребности госсектора. Планировалось создание угольных шахт. Накануне войны Министерством путей сообщения был разработан проект

Государственное предпринимательство в Российской империи...

строительства на юге крупнейшего в стране металлургического завода. В 1915 г. известные отечественные экономисты М.И. Туган-Барановский, М.И. Фридман и А.И. Шингарев выступили даже за «монополизацию государством» (путем выкупа) акцизных отраслей промышленности (сахарной, табачной, спичечной и нефтяной), а также торговли чаем.

Регулирующая роль госпредпринимательства в российской экономике в первую очередь связана с железнодорожным строительством. Собственно предпринимательством в железнодорожном хозяйстве и заказами частным предприятиям государство добилось формирования в экономике страны базовых отраслей промышленности (угольной, металлургической, машиностроительной).

Казенное железнодорожное предпринимательство в сочетании с организацией массового переселения крестьянства на окраины и созданием там сельской инфраструктуры способствовало освоению отдаленных районов.

В целом можно сказать, что результативность регулирующей деятельности госпредпринимательства зависит в первую очередь от государства как предпринимателя: оно должно четко осознавать свои функции и роль, последовательно применять избранные средства и методы целенаправленного влияния на экономику, предвидеть последствия этого влияния на различных уровнях.

Литература

Девятый очередной съезд представителей промышленности и торговли.

Доклад Совета съездов «Русская промышленность и фискальные монополии». СПб., 1915. С. 6–7, 12.

Лященко П.И. История народного хозяйства СССР. М., 1956. Т. II. С. 187.

Мигулин П.П. Наша новейшая железнодорожная политика и железнодорожные займы (1893–1902 гг.). Харьков, 1903. С. 335–336, 339–340.

Отчет Горного департамента за 1908 г. СПб., 1910. С. 534–535.

Статистический ежегодник на 1914 год (издание Совета съездов представителей промышленности и торговли). СПб., 1914. С. 357–358, 367, 395, 397, 416–417, 419, 679–681.

Е.Н. Сафонов

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

Не вызывает сомнения, что рост экономики в Российской Федерации во многом зависит от активизации инвестиционной деятельности в сфере новых технологий и выработки механизма ее реализации. Очередной этап развития мировой экономики обусловлен радикальными переменами, связанными с масштабным применением инноваций в области производственных технологий. Мировое развитие перешло в постиндустриальную, информационную эпоху. Движущей силой при этом является инновационный капитал, базирующийся на научных достижениях, быстром освоении новых технологий и эффективном менеджменте.

В современных условиях в России центральную роль в создании инновационной политики должно сыграть федеральное правительство. При этом государству следует реализовывать свою политику одновременно по трем направлениям:

обеспечение новаторов финансовыми ресурсами;

создание инфраструктуры, обеспечивающей продвижение на рынок инноваций с помощью маркетинговых, консалтинговых, инжиниринговых фирм, инвестиционных компаний и банков, бирж технологий, а также формирование благоприятной инфраструктуры рынка, включая государственные (федеральные и региональные) программы создания технополюсов (технополисов), технопарков, особых экономических зон;

выработка единых цивилизованных правил и механизмов координации деятельности всех субъектов рынка инноваций на взаимовыгодной основе кооперирования «по интересам» на разных стадиях технологических циклов, обеспечивающих расширенное воспроизводство инноваций и распространение действия данного механизма на другие сферы жизнедеятельности (социальные инновации).

Финансовые ресурсы для развития инноваций на российском рынке могут быть представлены так:

Перспективные механизмы финансирования инноваций в России

- бюджетные ассигнования;
- средства специальных внебюджетных фондов;
- финансовые ресурсы коммерческих структур (инвестиционные компании и банки, страховые общества, финансово-промышленные группы и т. п.);
- собственные средства промышленных хозяйствующих субъектов;
- частные сбережения.

Надо четко понимать, что финансовые вложения в инновации являются высокорисковыми. В мировой практике для реализации подобных проектов используется венчурный капитал, сочетающий в себе различные формы приложения капитала (акционерного, ссудного и предпринимательского).

Говоря о венчурном капитале и государственном участии, важно понимать, что нельзя просто перевести всю систему стимулирования инновационной деятельности государства на венчурную основу. Только государство может широкомасштабно поддержать фундаментальные научные разработки и производство новых знаний.

Когда речь заходит об этапе коммерциализации созданного продукта, его сопровождения при выходе на рынок, то не обойтись без внешних инвестиций, и государство должно принимать только долевое участие в финансировании. В этом отношении для нас очень важен зарубежный опыт венчурного инвестирования. В передовых в технологическом отношении странах созданы эффективные системы такого финансирования инноваций. К сожалению, сегодня Россия на данном направлении не может быть полноценным партнером в международном сотрудничестве: в России до сих пор отсутствует полномочное представительство Всемирной ассоциации венчурного инвестирования.

Основной проблемой развития системы венчурного инвестирования является отсутствие нормативной правовой базы, регулирующей деятельность венчурных предприятий и инвестиционных институтов. Явно недостаточны меры государственной поддержки и стимулирования венчурного предпринимательства.

Экономическое направление развития системы венчурного инвестирования включает комплекс прямых и косвенных мер, обеспечивающих процесс привлечения венчурных инвестиций в технологический бизнес. Прямые меры – это предоставление гарантий инвесторам венчурного капитала и грантов венчурным предприятиям, работающим над реализацией наукоемких, вы-

Е.Н. Сафонов

сокотехнологичных проектов. Косвенные меры государственной поддержки включают: налоговые стимулы для венчурных предприятий (инвестиционные налоговые кредиты), льготы по таможенным пошлинам как при импорте венчурными предприятиями оборудования и комплектующих изделий, так и при экспорте высокотехнологичной продукции.

Институциональное направление развития системы венчурного инвестирования предполагает создание сети венчурных инвестиционных институтов с российским капиталом, ориентированных на инвестиции в технологический венчурный бизнес. Здесь значительная роль отводится Венчурному инновационному фонду для совместного финансового участия Российской Федерации и других международных финансовых организаций в совместных венчурных институтах. Вместе с тем для обеспечения достаточного объема венчурных инвестиционных ресурсов требуется значительное участие частных, в том числе банковских, инвесторов.

Примечательным явлением последнего времени в России в области инвестиционной деятельности вообще и в венчурной индустрии в частности явилась активизация отечественных финансовых структур, определивших для себя в качестве потенциально привлекательных те же объекты инвестиций, что и венчурные фонды с западным происхождением капитала. Помимо участия крупного российского капитала в достаточно масштабных операциях по приобретению активов компаний, работающих в традиционных областях экономики, дополнительной особенностью последнего времени явилось участие крупных отечественных компаний в чисто венчурных проектах – финансировании фирм, находящихся на ранних стадиях развития и занятых в области высоких технологий.

Итак, венчурная система, как уже указывалось, наиболее эффективна в современных условиях реализации инновационно-инвестиционной стратегии. Однако и этот механизм требует определенной конкретизации в части финансирования инвестиций. Для этого целесообразно предложить ряд вспомогательных механизмов, обеспечивающих реализацию нововведения. В первую очередь принципиальным здесь является страховой механизм.

Всякая инновационная деятельность сопровождается определенным уровнем риска. Поэтому потенциальный инвестор, непосредственно участвующий в бизнесе либо выдающий на эти цели кредит, может испытывать определенные сомнения

Перспективные механизмы финансирования инноваций в России

относительно целесообразности капиталовложений. На этот случай необходимо участие страховой системы, которая могла бы компенсировать возможные убытки. Целью страховой системы, работающей в данной области, является создание постоянно действующего денежного фонда, пополняемого частично за счет страхователей, частично за счет средств бюджета (перечисляемых под конкретные проекты, оформленные соответствующим технико-экономическим обоснованием и бизнес-планом).

Для реализации предложенного механизма необходимо внесение изменений и дополнений в ряд актов федерального законодательства, принятие федерального закона, конституирующего государственный внебюджетный фонд – ссудный фонд промышленности, устанавливающий источники формирования его средств, направления расходов, а также структуру управления.

Следует отметить, что разработка страховых продуктов, ориентированных на защиту от рисков, связанных с созданием, использованием и оборотом инноваций, в экономически развитых странах мира началась еще несколько десятилетий назад, но относительную известность данные программы страхования приобрели в конце 80-х – начале 90-х годов XX века.

В настоящее время в мире выработано три основных подхода к формированию страхового покрытия в отношении инноваций. Соответственно известны три основных полиса.

1) First-party IP coverage (IP Value Insurance) – первичное покрытие инноваций. В соответствии с условиями данного полиса страхователю возмещается величина снижения дохода, вызванная прямым или косвенным внешним воздействием по поводу его прав на инновации вплоть до утери этих прав (до определенной степени аналог страхования от перерывов производственной деятельности – Business Interruption).

2) IP Abatement coverage (может именоваться как Patent Infringement Abatement coverage, а также Offense, Enforcement или Pursuit coverage) – покрытие на случай нарушения патентных прав страхователя. Согласно условиям данного страхования страхователю возмещаются расходы, связанные с защитой нарушенных прав.

3) IP Defense Cost (может называться Patent Infringement Defense Cost или Defense coverage) – покрытие на случай предъявления страхователю претензий со стороны иных правообладателей.

Е.Н. Сафонов

Страховой полис типа «First-party IP coverage» пока представили лишь несколько страховщиков. Страховое покрытие рассчитано на случай:

- признания страхователя виновным в нарушении прав на инновации третьих лиц либо в случае признания прав на его инновации ничтожными;

- решения суда или патентного ведомства (государственное решение) по поводу выдачи принудительной лицензии конкурентам либо отмены или сужения прав страхователя.

В соответствии с правилами существуют разные подходы к предстраховой экспертизе инноваций в зависимости от степени их использования в реальном производстве товаров или оказываемых услугах:

- пока еще не воплощенные в реальные изделия (различные стадии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ);

- в начальной стадии продаж изделий или услуг; относительно известные товары или услуги.

Страховое покрытие IP Abatement coverage может включать компенсацию страховщиками следующих видов издержек страхователей, связанных с защитой их нарушенных прав:

- судебные издержки в случае предъявления иска страхователем к третьим лицам в течение действия договора страхования;

- судебные издержки при предъявлении встречного иска третьим лицом и обвинении в недействительности патента страхователя;

- расходы на повторную экспертизу документов страхователя (патенты, свидетельства и т. п.) в патентном ведомстве;

- издержки, связанные с дополнительными процедурами патентования в связи с иском страхователя.

При тарификации по программе IP Abatement coverage страховая компания может учитывать значительное количество условий, оказывающих влияние на риск, например:

- уровень конкуренции на рынке потенциального страхователя, в том числе объем рынка, контролируемый страхователем и основными конкурентами;

- стоимость вхождения на рынок;

- известные патенты, имеющие отношение к рынку страхователя;

- прецеденты судебных разбирательств в отношении инноваций, схожих с инновациями страхователя;

- политика потенциального страхователя в отношении выдачи лицензий;

Перспективные механизмы финансирования инноваций в России

попытки воспользоваться правами на инновации в прошлом (успешные и безуспешные);

обвинения страхователя в нарушении прав на инновации третьих лиц;

качество работы патентной службы страхователя;

наличие специалистов, способных оказать конкуренцию страхователю в инновационной сфере, и т. д.

С учетом значительных сумм судебных издержек в случае обвинения в контрафактном использовании чужих инноваций в экономически развитых странах, а также использования таких обвинений в конкурентной борьбе (путем постоянного судебного преследования компании-жертвы, которая будет вынуждена отвлекать ресурсы на гонорары адвокатам, юристам и т. д. либо искать компромисс с компанией-агрессором) более популярно страховое покрытие на случай предъявления страхователю претензий со стороны иных, чем страхователь, правообладателей – IP Defense Cost. В состав оплачиваемых страховой компанией расходов в рамках программы IP Defense Cost могут включаться: судебные издержки; расходы, непосредственно связанные с исполнением судебного решения, а также возможные отступные при досудебном урегулировании претензий.

Перед заключением договора страхования по программе IP Defense Cost страховщики обычно проверяют качество работы патентной службы страхователя, в том числе тщательность обеспечения патентной чистоты, факт привлечения к работе патентных поверенных, прецеденты по обвинению страхователя в контрафактном производстве в прошлом и т. д.

Во всех вышеназванных программах страхования присутствуют безусловные франшизы, которые обеспечивают страховщику экономическую заинтересованность страхователя в благоприятном решении.

Применительно к широкому кругу потенциальных страхователей, обладающих инновациями, можно выделить следующие положительные стороны заключения договоров страхования:

обеспечение финансовых источников для защиты инноваций;

получение гарантий от запугивания со стороны корпораций (для малых предприятий);

профессиональную защиту репутации и меры по управлению кризисами;

привлечение профессионалов для помощи в кризисных ситуациях;

Е.Н. Сафонов

предотвращение необходимости отвлечения собственных средств на защиту;

предотвращение потери рынка своевременными мерами по защите инноваций;

повышение привлекательности для инвесторов (риски минимизированы);

повышение привлекательности инноваций на рынке лицензий;

защиту от некоторых способов враждебных поглощений, практикуемых через получение контроля над инновациями;

управление повышением оценочной стоимости.

Однако есть и существенные недостатки. Так, комплексное страхование рисков, связанных с созданием и использованием инноваций, будет достаточно дорогим для предприятий и организаций, занимающихся внедрением инноваций в повседневной деятельности и получающих основную прибыль от использования результатов изобретательства. Существуют опасения и в отношении коммерческих секретов, которые могут быть известны компаниям в связи с заключением договора страхования. В определенной мере аргументом против заключения договора страхования может стать требование страховщика согласовывать все действия с ним. Например, в некоторых случаях страхователь может предпочесть не ввязываться в судебное разбирательство, которое может привлечь страховую компанию в качестве выигрышной рекламы собственных услуг.

Как показывает зарубежная практика, данное страхование широко используется кредитно-финансовыми учреждениями, инвестиционными и венчурными фондами, связанным с финансированием инновационного процесса.

Анализ существующего положения позволяет сделать заключение о благоприятных перспективах развития венчурных механизмов финансирования инноваций в Российской Федерации на ближайшие несколько лет при условии сохранения достигнутой динамики развития, развития институциональной среды (в том числе механизмов страхования), углубления и упрочения наметившихся позитивных тенденций в экономической жизни страны.

С.В. Щурина

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Институциональные преобразования отечественной экономики, начавшиеся в 90-х годах XX века и продолжающиеся в настоящее время, затронули все сферы народного хозяйства страны, в том числе банковскую систему, и потребовали активной роли государства в ее реформировании.

Институциональную трансформацию в банковской системе России можно проанализировать с помощью изучения влияния институтов на экономику. Для этого необходимо воспользоваться иерархией правил (конституционных и экономических), устанавливаемых государством.

Конституционные правила представляют собой политический строй, тип экономики, иерархию органов государственной власти, общие направления внутренней экономической и социальной политики государства.

Экономические правила – это узконаправленные институты, прямо и косвенно регулирующие определенный вид деятельности, к примеру банковскую систему.

Сложившаяся система конституционных и экономических правил плановой экономики не способствовала развитию финансовых институтов, поэтому в условиях плановой экономики банковская система была представлена Сбербанком, в котором аккумулировались денежные доходы населения, предприятия и организации обслуживались в специализированных государственных банках.

Трансформация институциональной системы, обусловленная переходом к рыночной экономике, вызвала необходимость реформирования банковской системы России, начало которой пришлось согласно постановлению «О государственном банке РСФСР и банках на территории республик» на июль 1990 г., позднее были приняты законы «О Центральном банке России» и «О банках и банковской деятельности на территории России»,

С.В. Щурина

что позволило сформировать двухуровневую банковскую систему. Согласно закону, формирование коммерческих банков пошло по четырем направлениям:

1) преобразование филиалов и отделений бывших специализированных государственных банков (за исключением Сбербанка, который полностью сохранил филиальную сеть и превратился в монополиста на рынке банковских услуг, что практически не изменило его положения в новых институциональных условиях по сравнению с работой в условиях плановой экономики: Сбербанк, по-прежнему, аккумулировал практически все сбережения граждан);

2) создание коммерческих банков по отраслевому принципу, при котором министерства и ведомства контролировали деятельность предприятий отрасли через регулирование их финансовых потоков. К примеру, так были образованы Агропромбанк, Мосбизнесбанк из бывших Россельхозбанка, Жилсоцбанка и Промстройбанка;

3) создание банков организациями и предприятиями с помощью перелива в их уставный капитал собственных средств предприятий для получения в последующем льготных кредитов;

4) на рынке банковских услуг получили право работать иностранные и совместные банки с участием иностранного капитала, однако их роль оказалась незначительной.

Сформировавшаяся система экономических правил рыночного содержания способствовала значительному росту финансовых институтов в национальной экономике России, а их максимальное количество было достигнуто к 1996 г. Причинами послужили высокая доходность операций с валютой и отрицательные реальные процентные ставки в период высокой инфляции. Таким образом, в национальной экономике сложилась достаточно развитая банковская система, представленная негосударственными банками, инвестиционными компаниями, чековыми инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, страховыми компаниями, негосударственными пенсионными фондами. Были сформированы необходимые институты финансовой системы: рынок корпоративных ценных бумаг, региональных и муниципальных облигаций, частная депозитарная и регистраторская системы, индустрия аудита и брокерских услуг. Для Центрального банка России это означало усложнение задачи по управлению такой системой финансовых институтов, обеспечению ее устойчивости, а для коммерческих банков возникла проблема с концентрацией банковского капи-

тала, сокращением излишне большого числа мелких банков с небольшим собственным капиталом.

Суммарная капитализация банковской системы России до финансового кризиса 1998 г. не являлась достаточной для потребностей развития национальной экономики. Особенности конкуренции на банковском рынке предопределили характер тенденций концентрации банковского капитала в стране, а именно: главенствующую роль Центрального банка, ужесточение им требований по надежности и устойчивости банков, регулирование процессов слияния и поглощения кредитных институтов, включения в эти процессы неформальных банковских объединений с целью образования холдингов и установления межбанковских соглашений по взаимным гарантиям вкладов, что в будущем может благоприятным образом отразиться на предоставлении синдицированных кредитов реальному сектору экономики.

Однако проблема взаимосвязи коммерческих банков и реального сектора по-прежнему актуальна. Проводившаяся в 1992–1994 гг. политика выделения централизованных кредитов с целью поддержки производства на практике лишь оттягивала необходимость реструктуризации предприятий и самой банковской системы. Для коммерческих банков проведение такой политики обернулось потерей стимулов для кредитования реального сектора экономики и привлечения средств со стороны предприятий и населения.

К осени 1994 г. в национальной экономике России произошли необходимые институциональные изменения для осуществления стабилизационной программы развития банковского сектора, а именно: была принята Конституция РФ, окончательно закрепившая легитимность рыночных институтов, была определена независимость Центрального банка России от парламента (что определило его экономическую и политическую независимость и самостоятельность в проведении денежно-кредитной политики в стране), сложилась финансовая инфраструктура для осуществления неэмиссионного кредитования дефицита государственного бюджета. Тем не менее в национальной экономике не было создано экономических условий для полноценной работы коммерческих банков, а именно предоставления кредитов реальному сектору экономики, поэтому большинство инвестиционных проектов предприятий не имело удовлетворительного результата в банках по причине невозможности предоставления ликвидного залога за кредит. Экономические правила середины 1990-х годов побуждали коммерческие банки

С.В. Щурина

к инвестированию свободных денежных средств в иностранную валюту. Установление в 1995 г. на валютном рынке наклонного коридора обменного курса и переход к режиму управляемого валютного курса в 1996 г. позволили уменьшить спекуляцию на валютном рынке, но одновременно само государство вовлекло банковский сектор в рынок ГКО. Таким образом, государство не смогло создать необходимых экономических и институциональных условий для эффективной работы коммерческих банков, деятельность которых должна быть направлена на развитие национальной экономики, что предполагает активное участие в инвестиционных процессах в виде предоставления краткосрочных и долгосрочных кредитов предприятиям и активную работу с населением в форме привлечения сбережений.

Финансовый кризис 1998 г. оказал разрушительное воздействие на российскую банковскую систему, которая в полной мере не смогла восстановиться вплоть до настоящего времени. Тем не менее следует отметить стабилизацию работы банковской системы, в значительной мере связанную с общей макроэкономической стабилизацией экономики страны, что подтверждается официальными данными Росстата.

Эти данные свидетельствуют о сокращении кредитных организаций после августовского кризиса 1998 г. на 727 кредитных институтов, при этом число действующих банков, имеющих право на осуществление банковских операций, уменьшилось на 398, число филиалов действующих кредитных организаций сократилось практически вдвое, а именно на 3115, из них Сбербанка России – на 917 филиалов. Данная ситуация представляется закономерной, поскольку финансовый кризис не только подорвал доверие клиентов (физических и юридических лиц) к банковской системе, парализовал обслуживание предприятий и организаций, но и в значительной мере лишил население имеющихся сбережений. Существенное уменьшение финансовых потоков вызвало объективную необходимость сокращения филиальной сети устоявших в период кризиса банков и прекращения работы в результате отзыва лицензий у банков, не сумевших справиться с кризисной ситуацией; с другой стороны, новые институциональные условия не требовали излишнего количества кредитных институтов (до кризиса ориентированных преимущественно на работу с иностранной валютой и ценными бумагами).

Из данных Росстата мы видим значительное уменьшение банков, работающих с вкладами населения (они сократились к 2005 г. на 424), что для национальной экономики означает

сокращение инвестиций в виде сбережений (банковских депозитов). На 71 кредитный институт увеличилось количество банков, работающих с драгоценными металлами, что означает рост реальных инвестиций.

Положительным фактором следует считать появление и наблюдающийся рост на рынке банковских услуг банков со 100%-м иностранным участием (с 1999 по 2005 г. их присутствие увеличилось на 12 банков), что служит подтверждением стабилизации национальной экономики и рынка банковских услуг, в частности.

Статистические данные свидетельствуют о стабилизации и росте финансовых инвестиций в национальной экономике России. Эти данные говорят о росте вложений в долговые обязательства с 1998 по 2005 г. на 572 303 млн руб., из них вложения в государственные долговые обязательства увеличились на 165 089 млн руб., в долговые обязательства субъектов РФ и местных органов власти – на 72 984 млн руб., в долговые обязательства, выпущенные кредитными организациями-резидентами – почти в 18,5 раз, а именно на 22 162 млн руб., вложения в акции выросли на 114 676 млн руб., т. е. более чем в 18,4 раза, увеличилась работа банков с векселями (на 90 651 млн руб.), но значительно уменьшилась работа с векселями органов федеральной власти и власти субъектов РФ (соответственно в 20,6 и 11,5 раз).

Отмечается рост реальных инвестиций, который также подтверждается официальными статистическими данными. Из них видно, что общее количество предоставленных кредитов в национальной экономике с 1998 по 2005 г. увеличилось на 3 951 879 млн руб., причем увеличение кредитов отмечается как в рублях, так и в иностранной валюте (соответственно на 2 848 902 млн руб. и на 1 102 977 млн руб.). Лидерами в получении кредитов являются предприятия (общий рост предоставленных кредитов составил с 1998 г. по 2005 г. 2 982 368 млн руб.), увеличение кредитов населению за тот же период составило 600 725 млн руб., а увеличение кредитов банкам – 266 567 млн руб. Данная тенденция одинаково характерна как для рублевых, так и для валютных кредитов.

Таким образом, рост реальных инвестиций в России, с одной стороны, говорит о достижении определенного уровня экономической и политической стабилизации, чему способствовала сложившаяся система конституционных и экономических правил, а с другой стороны, свидетельствует о достижении

С.В. Щурина

необходимого уровня развития банковской системы в стране (совокупность экономических правил регулирования банковской системы), способствующей цивилизованной работе кредитных институтов, направленной на интересы развития национальной экономики.

Цивилизованная работа банковской системы предполагает равномерную работу кредитных институтов на всех видах финансовых рынков: работу с корпоративными и государственными ценными бумагами, векселями, иностранной валютой, предоставление кредитов физическим и юридическим лицам, привлечение средств на банковские депозиты и пр.

Наблюдавшиеся в середине 1990-х годов перекосы в работе коммерческих банков (ориентация на работу с ценными бумагами и иностранной валютой) говорили о несовершенстве системы конституционных и экономических правил в национальной экономике, их трансформации, порождающей неопределенность на рынке банковских услуг. Общая стабилизация институциональной среды, наблюдающаяся в последние годы, позволила институтам банковской системы стать активными участниками инвестиционных процессов, а дальнейшее совершенствование государством системы экономических правил регулирования банковской системы (например, введение института частных конкурсных управляющих в банках при банкротстве, полноценная работа бюро кредитных историй и пр.) упрочит это положение.

В сложившейся ситуации в отечественной экономике государству отводится приоритетная роль в реформировании банковской системы России.

Важнейшей задачей государства в современных условиях является формирование благоприятных условий для активизации участия в инвестиционных процессах банковского сектора экономики (банков, инвестиционных компаний, паевых инвестиционных фондов, государственного и негосударственных пенсионных фондов, страховых компаний и прочих финансовых институтов).

Для выполнения поставленной задачи может быть предложен следующий комплекс государственных мер:

- 1) расширение участия государства в капитале банков и создание новых финансовых институтов, находящихся под контролем государства, в частности государственного банка развития, агентства гарантий инвестиций от некоммерческих рисков;

2) рассмотрение возможностей некоторого увеличения собственных средств (капитала) банков как основного источника инвестиционных кредитов для всех участников инвестиционных процессов за счет возможного снижения норматива резервных требований, определяемого ЦБ РФ, если не для всех банков, то хотя бы находящихся в регионах, особо остро нуждающихся в инвестициях;

3) использование возможностей увеличения собственных средств (капитала) банков за счет добровольного их укрупнения (в особенности мелких банков с небольшим собственным капиталом) при помощи стимулирования со стороны ЦБ РФ их объединения или слияния, что особенно актуально в условиях нарушения стабильности на банковском рынке, отмеченного летом 2004 г., и что позволило бы повысить предсказуемость работы банковской системы в целом, а значит укрепить доверие потенциальных инвесторов;

4) совершенствование существующей системы экономических правил с целью создания легального механизма обеспечения возвратности кредитов, предоставленных банками, в частности в области предоставления права собственности банку на объекты недвижимости, выступающие в форме ликвидного залога по кредитам (квартир, офисных помещений, зданий цехов, земли, ключевого оборудования предприятий и пр.), совершенствование закона «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», позволяющего банкам в случае невозврата кредита удовлетворить материальные претензии к должнику;

5) разработка государственной программы развития банковской системы в России для создания предпосылок долгосрочного и среднесрочного кредитования национальной экономики, предусматривающая систему страхования страховыми компаниями долгосрочных и среднесрочных инвестиционных проектов;

6) возможности дальнейшего снижения ставки рефинансирования ЦБ РФ, что позволило бы банковскому сектору предоставлять более дешевые кредиты предприятиям и населению;

7) совершенствование правовой стороны обеспеченности при кредитовании, развитие залогового и жилищного права, системы поручительства и гарантий, а также страхования банков на случай невозврата кредитов;

8) дальнейшее совершенствование пенсионной реформы в стране с целью более активного привлечения средств населения в негосударственные пенсионные фонды для более динамичного развития данного сегмента финансового рынка, например при

С.В. Щурина

помощи рекламы, в том числе социальной, проведения разъяснительной и консультативной работы как среди молодежи, так и граждан среднего возраста;

9) дальнейшее совершенствование системы страхования в стране с целью охвата более широких слоев населения, что предполагает не только совершенствование принципов функционирования страхового бизнеса, в частности при помощи системы экономических правил, регулирующих страховые институты, но и комплекс мероприятий по разъяснению необходимости страхования различных сторон жизни, в том числе более активного участия в системе добровольного медицинского страхования, что сможет обеспечить развитие страхового рынка в России, привлечь дополнительные инвестиции в различные сектора экономики и повысить уверенность граждан в ситуации наступления страхового случая.

Литература

Статистический сборник 2005. М., 2006.

Тагирбеков К.Р. Организация и управление коммерческим банком. Учебное пособие. М., 2006.

Федеральный закон РФ от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности» с последующими изменениями и дополнениями.

Федеральный закон от 27.06.2002 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» с последующими изменениями и дополнениями.

Щурина С.В. Институциональные возможности влияния государства на инвестиционные процессы. СПб., 2006.

Щурина С.В. Институциональные приоритеты государства по активизации участия институтов банковской системы в инвестиционных процессах в России // Девятнадцатые международные плехановские чтения. М., 2006. С.140.

Н.Н. Ярош

ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ
В СОВРЕМЕННОЙ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Экономическая теория рассматривает проблему развития национального хозяйства исходя из постулата: потребности каждого человека и общества в целом безграничны и постоянно растут; ресурсы (природные, капитальные, трудовые и т. д.) ограничены во времени и пространстве.

Определенный выбор из возможных альтернатив «ресурс–продукт» с конечной целью удовлетворения потребностей на данный момент времени может эти два взаимоисключающих положения привести в равновесие.

Сравнивая и делая выбор, мы всегда упираемся в проблему наилучшего использования количества применяемых в производстве редких ресурсов для изготовления некоторого количества какого-либо продукта. Следовательно, рост количества продукта с единицы используемого ресурса либо снижение затрат на ресурсы, применяемые для производства единицы продукта означает повышение эффективности производства (использования ресурсов).

Бурное развитие промышленного производства в мире к концу XX в. привело к ускорению темпов потребления сырьевых, топливно-энергетических и других видов ресурсов. Так, в 1987 г. только в России было выработано 1665 млрд кВт/ч электроэнергии, добыто 2194 млн т условного топлива, 247 млн т железной руды, 650 млн т нефти, 700 млрд куб. м газа. В 2003 г., по данным Роскомстата, было выпущено 3,7 млн т бумаги, 41 млн т цемента, 14 млн т минеральных удобрений, 1,1 млн т синтетического каучука.

При этом, к сожалению, еще существующее отношение к природным ресурсам как неисчерпаемому источнику является причиной их неэффективного использования. К настоящему моменту добыча природных ресурсов составляет более 20 т в год на одного жителя планеты, а в готовую продукцию в среднем

Н.Н. Ярош

переходит лишь 1–2% добываемого сырья. Такое экстенсивное развитие экономики, основанное на затратных критериях типа «чем больше, тем лучше», уже невозможно. Интенсификация экономического развития России должна быть основана прежде всего на ресурсосбережении. Это подтверждает и опыт развития таких стран, как, например, США, которые по многим стратегически важным материалам удовлетворяют свои потребности на 90–100% за счет импорта, а такие страны, как Япония, ФРГ, практически живут за счет только привозных топливно-сырьевых ресурсов. Но тем не менее они занимают значительное место в мировом хозяйстве.

Россия имеет у себя на территории практически все ресурсы и даже осуществляет экспорт некоторых из них. Тогда возникает вопрос: почему в самой богатой ресурсами стране мира существует постоянный дефицит ресурсов, почему ресурсосбережение не стало важной задачей обеспечения экономического развития? Ведь даже в плановой экономике СССР конца XX в. этой проблеме уделялось больше внимания! И это не голословное утверждение.

В основополагающих документах экономического и социального развития СССР на X–XII пятилетки практически в каждом пункте, определяющем перспективы развития отраслей народного хозяйства, присутствовали задания по снижению материалоемкости, металлоемкости, энергоемкости и росту производительности труда. Так, например, на XII пятилетку планировалось высвободить предметов труда на 35 млрд руб. и обеспечить удовлетворение потребности в них в среднем на 70% за счет экономии, обеспечить прирост промышленного производства на 90% за счет роста производительности труда. В этих документах отмечалось, что «ресурсосбережение станет решающим источником удовлетворения прироста потребности народного хозяйства в топливе, энергии, сырье и материалах». Планировались и осуществлялись мощные меры по стимулированию труда работников. Однако эти планы в первые годы пятилетки были выполнены не полностью. И хотя в 1988 г. материалоемкость национального дохода снизилась на 1,5%, металлоемкость – на 3,1%, энергоемкость – на 2,5%, ресурсосбережение еще не стало значительным фактором удовлетворения растущих потребностей народного хозяйства в материальных ресурсах.

К сожалению, в экономике современной России ситуация с ресурсосбережением сохранила предыдущие тенденции. Для

Проблемы экономической эффективности ресурсосбережения...

производства товаров одного и того же вида наша страна тратит ресурсов в 2,5–3,5 раза больше, чем страны Западной Европы. Коэффициент использования металла в машиностроении в США – 0,92, в РФ – 0,7. Цемент у нас расходуется больше в 2 раза, на каждый 1 куб. м леса выпускается продукции в 3 раза меньше, чем в США. Мы отстаем от США по металлоемкости национального дохода в 3 раза, по энергоемкости в 1,5 раза. По данным Минрегионразвития в жилищно-коммунальном хозяйстве России потребляется на 40% больше тепла, чем в западных странах с похожими природно-климатическими условиями, в 2 раза больше воды, чем в странах Европы. Поэтому постановка задачи ресурсосбережения для предприятий, отраслей и всего народного хозяйства России является актуальной и в настоящее время.

В «Основных направлениях деятельности правительства РФ на период до 2008 года» (утвержденных Правительством РФ 28.07.04) намечены некоторые мероприятия по усилению внимания к этой проблеме, а именно: создание современной более совершенной системы экономической оценки природных ресурсов; обеспечение воспроизводства запасов минерально-сырьевых ресурсов на уровне, необходимом для устойчивого развития экономики и ее независимости от внешних рынков в отношении стратегических видов полезных ископаемых.

Рассматривая ресурсосбережение как экономическую категорию, следует остановиться на сути этого процесса. Ученые-экономисты выделяют следующие подходы к определению сущности этого понятия:

- ресурсосбережение как процесс устранения потерь;
- ресурсосбережение как процесс задействования неиспользуемых ресурсов;
- ресурсосбережение как процесс повышения эффективности использования факторов производства;
- ресурсосбережение как процесс интенсификации использования факторов производства;
- ресурсосбережение как процесс предотвращения ущерба;
- ресурсосбережение как процесс устранения дефицита факторов производства.

Все эти определения можно представить в обобщенном виде, наиболее полно отражающем практическую направленность этого процесса. Ресурсосбережение – это одна из форм реализации резервов производства, связанная с максимально возможной на данный момент экономией материальных и не-

Н.Н. Ярош

материальных ресурсов с целью повышения эффективности производства. Процесс ресурсосбережения, протекающий во времени и пространстве, на наш взгляд, должен базироваться на следующих принципах:

- 1) разработка системы управления ресурсосбережением в народном хозяйстве, его отраслях, на предприятиях;
- 2) совершенствование структуры потребляемых ресурсов;
- 3) разработка системы нормирования всех видов ресурсов;
- 4) разработка методов анализа использования ресурсов на всех стадиях жизненного цикла продукции;
- 5) разработка и внедрение ресурсосберегающих технологий;
- 6) совершенствование методов и технологий извлечения полезных ископаемых;
- 7) повышение доли вторичного сырья и отходов производства в структуре используемых производственных ресурсов;
- 8) разработка и внедрение современных методов экономического стимулирования работников за экономию ресурсов;
- 9) совершенствование методов и приемов снабженческой и сбытовой логистики, методов подготовки ресурсов;
- 10) переход от периодических технологических процессов к непрерывным;
- 11) автоматизация и механизация производственных процессов;
- 12) комплексная переработка используемых природных ресурсов;
- 13) совершенствование размещения предприятий;
- 14) использование программно-целевых методов и моделей на всех уровнях планирования, прогнозирования, анализа потребления всех видов ресурсов;
- 15) развитие химической и нефтехимической промышленности как источника расширения сырьевой базы отраслей народного хозяйства.

Для организации деятельности предприятия любой отрасли народного хозяйства используются следующие виды ресурсов, о сбережении которых может идти речь: материальные; капитальные; трудовые; интеллектуальные; предпринимательские; финансовые; технологические; организационные; инвестиционные; инновационные; пространственные; информационные; репутационные; временные. Все перечисленные виды ресурсов в денежном выражении образуют совокупные ресурсы предприятия.

Проблемы экономической эффективности ресурсосбережения...

Процесс ресурсосбережения можно охарактеризовать с помощью показателей ресурсоемкости продукции и производительности ресурса, которые наряду с показателями качества продукции являются важным фактором обеспечения ее конкурентоспособности.

Ресурсоемкость продукции ($R_{ем}$) – это сумма затрат на ресурс (ресурсы), необходимая для обеспечения выпуска 1 рубля продукции (ВП):

$$R_{ем} = \frac{\text{Сумма затрат на используемый ресурс}}{\text{Стоимость продукции}} \text{ (руб/руб) (1)}$$

Показатель ресурсоемкости можно определить как по отдельному виду ресурса в натуральном или стоимостном выражении, так и по совокупным ресурсам, используемым для производства конкретного продукта.

Производительность ресурса ($P_{рес}$) – это стоимость продукции, полученная с 1 рубля, вложенного в привлечение и использование ресурса (ресурсов):

$$P_{рес} = \frac{\text{Стоимость продукции}}{\text{Сумма затрат на используемый ресурс}} \text{ (руб/руб) (2)}$$

Исходя из вышеизложенного, стратегия ресурсосбережения будет заключаться в том, что необходимо внедрять такие ресурсосберегающие технологии, при использовании которых соблюдается условие:

$$R_{ем} \rightarrow \min \quad \text{либо} \quad P_{рес} \rightarrow \max \quad (3)$$

При оценке экономической эффективности использования ресурсов необходимо рассматривать, во-первых, затраты на совокупные ресурсы, во-вторых, затраты по всем стадиям жизненного цикла продукции:

НИОКР (фундаментальные, поисковые, прикладные) → опытно-промышленные испытания, подготовка производства (оборудования, материалов, технологии и т. д.) → серийное производство данного продукта (с учетом затрат в сопряженные отрасли) → эксплуатация у потребителя (совокупные затраты на использование в течение всего срока службы).

Затраты (Z_t) за весь период жизненного цикла могут быть определены:

Н.Н. Ярош

$$З_T = \sum Z_t, \quad (4)$$

где T – период жизненного цикла, $t = (1, 2, \dots, T)$ – текущий год.

Аналогично оцениваются и результаты использования совокупных ресурсов по всем стадиям жизненного цикла продукции:

$$P_T = \sum P_t \quad (5)$$

В качестве результата на уровне предприятия, выпускающего конкретную продукцию, можно использовать показатель прибыли, а затрат – приведенные затраты, т. е. сумма текущих (C) и капитальных (K) за нормативный год:

$$З_t = C + E_n K, \quad (6)$$

где E_n – нормативный коэффициент экономической эффективности.

Прогнозируемый (или фактически полученный) экономический эффект за весь период T можно определить как

$$\Delta T = P_T - Z_T \quad (7)$$

и его максимальная величина может характеризовать оптимальный вариант мероприятия по ресурсосбережению.

Остановимся на исследовании проблемы ресурсосбережения на примерах использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов. Снижение расходов (экономия) по этим видам материальных ресурсов является в настоящее время одной из важнейших задач как по всем стадиям жизненного цикла продуктов (товаров), так и на всех уровнях народного хозяйства.

Основные источники ресурсосбережения проявляются, как правило, на стадиях жизненного цикла – производства и эксплуатации продукции. Они формируются за счет: а) экономии по нормам расхода и ценам приобретения сырья, материалов, топлива, энергии; б) экономии на текущих и капитальных затратах в результате оптимизации схем товародвижения; в) снижения стоимости нормируемых оборотных средств в производственных запасах и незавершенном производстве; г) экономии текущих и капитальных затрат при переработке отходов производства, вторичного использования собственно вырабатываемых энергоресурсов вместо приобретаемых со стороны; д) экономии текущих и капитальных затрат у поставщиков ресурсов за счет уменьшения потребности в них и соответственно относительной экономии на макроуровне; е) экономии текущих и капитальных затрат на стадиях НИОКР, опытно-промышленных испытаний, подготовки производства за счет всех вышеперечисленных мероприятий.

Проблемы экономической эффективности ресурсосбережения...

Следует отметить, что важную роль в обеспечении ресурсосбережения в народном хозяйстве играет химическая промышленность как источник искусственного сырья и материалов.

Использование композитов, металлокерамики, конструкционных пластмасс, заменителей растительных масел и пищевых продуктов, идущих на технические цели; металлокорда, негорючих резинотехнических изделий в машиностроении, строительстве; многооборотной полимерной тары, пленки и нетканых материалов; химических удобрений, средств защиты растений в сельском, лесном хозяйстве; химические методы борьбы с сорняками, вредителями и болезнями; хранение сельскохозяйственной и пищевой продукции, очистка питьевой воды, промышленных стоков и т. д. позволяют сэкономить ресурсов на миллиарды рублей в год.

Каждая тонна пластмасс заменяет в среднем 5–6 т цветных металлов и 3–3,5 т древесины, при этом трудоемкость изделий, изготовленных из 1 т пластмасс, на 700 чел/ч, а себестоимость на 900 руб. ниже, чем при использовании металлов.

Каждый 1 чел/ч, затраченный на производство минеральных удобрений, сберегает в сельском хозяйстве до 25 чел/ч, каждый 1 руб., затраченный на приобретение и внесение удобрений, дает прирост продукции примерно на 2 руб. Жесткие полимерные укрытия для теплиц дают прибавку урожая на 20% и экономят 20–30% энергоресурсов, применение пленок для теплиц сокращает в 4–5 раз капитальные затраты на сооружение теплиц и в 2 раза трудовые затраты.

При обеспечении потребности народного хозяйства в материальных ресурсах возрастает роль вторичного сырья, отходов производства и потребления. За счет вторичной переработки 262 тыс. т изношенных шин можно сэкономить 84 тыс. т синтетического каучука, использования 818 тыс. тонн стеклобоя можно сберечь 139 тыс. т кальцинированной соды. На 2-м Московском мусоросжигательном заводе из шлака, оставшегося от сгоревших отходов, отбирают черный металл (80–90 т в год), золу смешивают с цементом, песком и делают бордюрный камень, горящий мусор (отходящие газы) нагревает воду, пар вращает турбины ТЭЦ. Завод не только обеспечивает себя теплом и энергией, но и продает электричество в сеть Мосэнерго. В Париже таких заводов десять, и они производят 80% потребляемой городом электроэнергии.

Использование новых систем утепления фасадов «Синтеко» (НИИ «Мосстрой») позволяет повысить уровень теплозащиты

Н.Н. Ярош

зданий в 2 раза, сократить энергозатраты при эксплуатации на 20–30%. В Волгоградской области переход на автономные газовые котельные позволил сократить потребление газа за 4 года (2000–2004) на 30%. Применение 5 современных парогазовых установок на ГРЭС вместо ТЭЦ позволяет повысить их КПД с 33% до 50%. В современных условиях электроемкость 1 доллара ВВП в России – 1,4 квт/ч, а в США – 0,2, т. е. на каждый доллар производимого нами валового внутреннего продукта мы тратим лишних 1,2 квт/ч. Если эту цифру умножить на произведенный за год ВВП, то получится, что напрасно выработано и потреблено электроэнергии на 0,5 триллиона долларов.

Примеров ресурсосбережения можно привести множество. На все уровни управления национальной экономикой должно, наконец, прийти понимание того, что ресурсосбережение выгодно. Россия богата ресурсами, но расходовать их надо эффективно, причем не только материальные.

Литература

- Аронов Н.* Энергия помойки. Московские новости. 2006. № 41. С. 7.
- Баранов Н.Н., Брагина Л.С.* Эффективность химизации народного хозяйства. М., 1977. С. 84.
- Бернштейн Э.* Тариф все спишет // Московские новости. 2003. № 4. С. 12.
- Народное хозяйство СССР за 70 лет. Госкомстат СССР. М., 1987. С. 169, 268.
- Основные направления экономического и социального развития СССР на 1981–1985 годы и на период до 1990 года. Материалы XXVI съезда КПСС. М., 1981. С. 198.
- Основные направления экономического и социального развития СССР на 1986–1990 годы и на период до 2000 года. Материалы XXVII съезда КПСС. М., 1986. С. 321.
- Ресин В.* Энергосбережением можно управлять // АиФ-Город. 2003. № 8. С. 3.
- Сорокина Г.М., Аганбенгян А.Г., Абалкин Л.И.* Интенсификация и эффективность социалистического производства. М., 1988. С. 147.
- Ходырев А.* Энергосбережение: круглый стол // Новые деловые вести. 2003. № 21.
- Экономическая эффективность использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов в химической промышленности: Учебное пособие / Под ред. Б.В. Ермоленко, А.Ф. Мальцева. М., 1986. С. 3.

Н.В. Яремчук, В.В. Золотарев

ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост является основной характеристикой современного экономического развития России. Он отражает восходящий вид развития экономики страны. Именно поэтому явлению экономического роста в последнее время уделяется самое пристальное внимание. В теоретическом и практическом плане особую значимость приобретают принципы обеспечения экономического роста. Требуется уточнение их содержания в новых условиях развития национальной экономики.

В основе определения системы принципов экономического роста находится понимание его сущностных характеристик. В общепризнанном понимании экономический рост представляет собой долгосрочное увеличение производственной способности страны, основанное на техническом прогрессе, институциональной приспособленности, обеспечивающее население растущим многообразием материальных благ. Категория экономического роста относится к макроэкономике, являясь важнейшей характеристикой прогрессивной динамики экономического развития страны. Она отражает процесс его количественного и качественного совершенствования за определенный период времени. Важно подчеркнуть, что экономический рост связан со всеми основными элементами общественного развития, а не только с его экономической составляющей. Основное значение экономического роста состоит в том, что он дает возможность обеспечить более полное удовлетворение широкого круга потребностей человека и общественных потребностей. Растущий объем реального производства позволяет в какой-то степени разрешить проблему, с которой сталкивается любая хозяйственная система – с ограниченностью ресурсов при безграничности человеческих потребностей. Именно это обстоятельство определяет постоянный поиск путей, принципов, механизмов, способных обеспечить долговременный устойчивый экономический рост.

Н.В. Яремчук, В.В. Золотарев

При одновременном рассмотрении количественных и качественных аспектов экономического роста следует выделить следующие основные принципы его обеспечения: рациональное и пропорциональное использование факторов производства; обеспечение оптимального распределения совокупного дохода; обеспечение эквивалентного обмена в условиях рыночного механизма хозяйствования; повышение качества и эффективности потребления продукции в воспроизводственном процессе; развитие институциональной базы в интересах рационального управления экономическим ростом.

По сути, данные принципы охватывают все фазы воспроизводственного процесса, включая производство, распределение, обмен и потребление. Они отражают необходимость воздействия на все воспроизводственные факторы экономического роста, основу которых составляют факторы производства. При этом в контексте экономического роста фактор рассматривается как движущая сила производственных и социально-экономических процессов, оказывающих влияние на результаты экономической деятельности. Воспроизводственный процесс, как хорошо известно, представляет собой непрерывное развитие натуральных форм движения экономических ресурсов. Иными словами, воспроизводство представляет собой воссоздание израсходованных ресурсов в процессе производства. Причем если воспроизводство осуществляется в неизменных размерах, то речь идет о простом воспроизводстве. Если же воспроизводство осуществляется во все увеличивающихся размерах, то такое воспроизводство принято называть расширенным. И именно расширенное воспроизводство характеризует экономический рост.

Динамика и сбалансированность воспроизводства связаны с формированием системы оптимальных пропорций на основе определенных приоритетов его функциональных элементов и отраслей. Главное место в системе пропорций и приоритетов воспроизводственного процесса принадлежит производству. Из этого вытекает первый принцип экономического роста – рациональность и пропорциональное использование факторов производства. Он выступает базовым принципом обеспечения экономического роста. Это связано с тем, что его реализация направлена на активизацию производства как основы экономического роста. Причем речь идет не о производстве ради производства, а о его направленности на всестороннее удовлетворение общественных потребностей. Количество и качество тех благ, которые создаются в процессе производства, определяются

Принципы обеспечения экономического роста

непосредственно составом действующих факторов производства и способом их создания. Набор факторов производства, включая труд, капитал, природные ресурсы, предпринимательские способности и научно-технический прогресс, остается неизменным. Применительно к отдельным странам различия заключаются в их объеме, приоритетности использования в производстве, различных возможностях их эффективного сочетания. Проблема решается посредством существующей возможности взаимозаменяемости и взаимодополняемости факторов производства. Речь идет о том, что в современных экономических условиях один фактор в определенной мере может быть заменен другим. Однако всем понятно, что возможность взаимозаменяемости весьма ограничена. Например, полностью заменить труд капиталом или наоборот практически невозможно. Что же касается взаимодополняемости, то здесь следует исходить из понимания того, что эффективное использование каждого фактора производства возможно лишь при определенном сочетании с другими.

Для России свое особое место среди факторов производства занимает «земля». Так обобщающим словом называют те группы предметов труда, которые ранее не подвергались обработке, а также силы природы, которые используются в производственном процессе. Для нашей страны этот фактор является фактором номер один. Плохо это или хорошо? Ни то и ни другое – это просто данность, которая совсем не хуже варианта, когда фактором номер один является капитал или научно-технический прогресс. Важно другое, а именно то, чтобы этот приоритетный фактор оптимально дополнялся другими факторами.

Нельзя также забывать, что с развитием производства в хозяйственный оборот вовлекается все большее количество природных ресурсов, и это значительно повышает их значение в производственном процессе. Роль природных ресурсов возрастает и в связи с тем, что в мире возникла и нарастает реальная угроза истощения некоторых важнейших видов невозпроизводимых природных ресурсов. Такая угроза не обошла стороной и нашу страну. Но по отношению к другим странам мы в этом плане находимся в более выгодном положении. Это дает нам реальную возможность обменивать наши природные ресурсы на другие факторы производства. Особую значимость для нас приобретают передовые технологии, которые являются результатом развития научно-технического прогресса. Важно, чтобы такой обмен был экономически выгодным для нашей страны. И еще одно замечание. Не следует быть расточительными. Дальнейшая

Н.В. Яремчук, В.В. Золотарев

интенсификация использования данного фактора должна быть строго привязана к развитию других факторов и, прежде всего, человеческого капитала. Это тем более важно, что в современных экономических условиях все большую значимость приобретает труд как фактор производства.

Передовые страны мира особое внимание уделяют развитию человеческого капитала. В нашей стране эта тенденция также принимает устойчивый характер, что не может не радовать. При этом нельзя забывать, что развитие человеческого фактора имеет вполне конкретные целевые установки. Оно призвано способствовать повышению эффективности производства. Такая цепочка взаимосвязей характеризуется тем, что государство и бизнес посредством улучшения образования, здравоохранения повышают уровень развития человеческого капитала. В свою очередь, развитие знаний и умений ведет к увеличению финансового капитала. Одновременно человеческий и природный факторы в совокупности с капиталом способствуют техническому прогрессу, что ведет к стимулированию производства. А технический прогресс, со своей стороны, оказывает положительное влияние на эффективное использование факторов производства. Существующая взаимосвязь определяет необходимость сбалансированного применения факторов производства. Только строго выверенная их пропорциональность способна обеспечить более высокую производительность факторов производства и устойчивость экономического роста. Кроме того, для решения проблемы производительности факторов производства особо важное значение имеет повышение качества управления производством на всех его уровнях.

Результат производственной деятельности, полученный за определенное время и выраженный в денежной форме, называется совокупным доходом. Совокупный доход подлежит распределению, процесс которого охватывает вторую фазу воспроизводственного процесса. В связи с этим второй принцип обеспечения экономического роста предполагает достижение оптимального распределения совокупного дохода. Процесс распределения производственных доходов весьма сложный и многоплановый. В самом общем виде он включает в себя первичное и вторичное распределение доходов. Формула первичного распределения доходов широко известна: труду – заработная плата, капиталу – процент, земле – рента, предпринимательству – прибыль, обществу фактору – налог. Факторный доход – это часть совокупного дохода, поступающая собственнику фактора про-

Принципы обеспечения экономического роста

изводства пропорционально его производительности. Среди факторных доходов особое место принадлежит прибыли. Если из совокупного дохода вычесть общие издержки, то получится количественное выражение валовой прибыли. Прибыль как часть чистого продукта новой стоимости является результатом производительного труда всех собственников факторов производства и представляет собой интегральный факторный доход. Факторные доходы, как правило, вовлекаются в новый воспроизводственный процесс. Но ни из какой экономической теории не следует, что доходы факторов производства можно использовать только на их воспроизводство. Соответствующие доходы широко используются и по другим назначениям. Следовательно, значительно возрастает роль вторичного перераспределения, которое осуществляется через государственный бюджет. В любом случае нужно стремиться к равным долям распределения совокупного общественного дохода, полученного от производственной деятельности всех хозяйствующих субъектов, между основными участниками распределительного процесса. При этом речь прежде всего идет о необходимости рационального распределения всех активов. Значение данного принципа как раз и заключается в том, что рациональное распределение произведенного, человеческого и природного активов расширяет производственные возможности во всех сферах экономической деятельности, расширяет возможность всех субъектов хозяйствования пользоваться технологиями и получать большие доходы.

Для экономического роста важно не только больше производить, рационально с течением времени распределять полученные в результате производства продукты и услуги, но и эквивалентно их обменивать между субъектами хозяйственной деятельности. В этой связи третий принцип обеспечения экономического роста предполагает эквивалентный обмен товаров и услуг. Процесс обмена в экономике заключается во взаимном обмене продуктами труда или в непосредственном обмене деятельностью между людьми. Он отражает самостоятельную стадию процесса воспроизводства. Вместе с тем процесс обмена выступает составной частью производства, когда обмен деятельностью или полуфабрикатами совершается в процессе производства. Обмен представляет собой форму общественной связи, которая заключается в сотрудничестве людей. Эта форма порождена самим производством, его организацией. В свою очередь обмен оказывает обратное воздействие на производ-

Н.В. Яремчук, В.В. Золотарев

ство, активно способствуя его изменению. Важно понимать, что сфера товарного обмена имеет неограниченный характер. В нее включается не только рабочая сила, но и земля, ее недра, а также предприятия (фирмы). Обмен товаров осуществляется по схеме «товар – деньги – товар». Первая стадия предполагает процесс, когда без принуждения собственник товара обменивает его на деньги, которые также являются товаром. Причем деньги как товар обладают наибольшей способностью к обмену на любые другие товары. Следовательно, при необходимости деньги, полученные в результате первой стадии обмена товара, могут быть обменены на другой товар. Выполняя известные функции в обмене и обращении, деньги характеризуются абсолютной ликвидностью, т. е. в любое время они способны выполнять роль платежного требования.

Для обеспечения экономического роста особо важным является реализация принципа эквивалентности обмена произведенных товаров и услуг как внутри страны, так и между странами. В содержательном плане этот принцип отражает необходимость соблюдения хозяйствующими субъектами основных рыночных законов. Организация условий для соблюдения и учета законов стоимости, ценообразования и эквивалентного обмена товаров обеспечит согласование производства с изменяющимися и расширяющимися общественными потребностями. Следует учитывать, что достижение эквивалентного обмена в современной российской экономике связано с рядом существенных проблем. Во-первых, принцип эквивалентности обмена отражает зависимость движения цен от роста и развития производства. Изменение производственных показателей должно определять движение цен. К сожалению, сегодня в России сложилась парадоксальная ситуация, при которой движение цен определяет рост и развитие российского производства. Она выражается в том, что движение цен влияет на движение показателя денежных доходов населения. Движение показателя доходов населения, в свою очередь, влияет на движение показателя конечного потребления, а движение последнего показателя – на движение показателя валового внутреннего продукта. В условиях конкретной экономической ситуации, когда темпы движения основных производственных показателей прямо зависят от темпов движения цен, получить независимый от роста цен прирост новой стоимости можно лишь за счет прироста показателя валовых производственных накоплений. Во-вторых, усиливается зависимость внутреннего движения цен

Принципы обеспечения экономического роста

от мировых и, как следствие, снижение зависимости внутренних цен от производства. Сущность этой тенденции заключается в том, что внутренние цены на нефть, нефтепродукты и другие энергоносители прямо влияют на движение цен на прочие товары на внутреннем рынке. В свою очередь, цены на нефть и нефтепродукты зависят от изменения внешних цен на эту группу товаров. То есть внутреннее движение цен определяется в основном динамикой мировых цен на нефть и нефтепродукты. Такая цепочка разрушительно воздействует на ценообразование и национальное производство. Снижение зависимости динамики внутренних цен от производства постепенно и методично размывает и уничтожает производственный потенциал страны.

Четвертый принцип обеспечения экономического роста связан с обеспечением высокого качества потребления. Потребление – это процесс использования полезных свойств товаров и услуг, ради которых они были произведены. Потребление отражает использование продуктов и услуг в процессе удовлетворения экономических потребностей и является заключительной фазой воспроизводства. В структурном плане различают потребление производственное и непроизводственное. Производственное потребление входит в процесс производства и включает потребление средств производства (орудий и предметов труда) и потребление рабочей силы человека в форме расходования его физической и духовной энергии. Непроизводственное потребление происходит за пределами процесса производства, когда применяются или окончательно потребляются предметы потребления. Таким образом, в процессе производственного потребления продукты и услуги создаются, а в процессе непроизводственного потребления они потребляются окончательно. Производственное потребление отождествляется с инвестиционным потреблением, а непроизводственное потребление – с личным потреблением. Инвестиционное потребление в масштабах страны определяет процесс расширенного воспроизводства. Источником инвестиций выступают сбережения, которые равняются разнице между располагаемым доходом и доходом на личное потребление. Иными словами, сбережения есть доход, который не расходуется на текущее потребление. Сбережения, таким образом, являются функцией дохода. Воздерживаясь от немедленного потребления, сберегающие стремятся увеличить будущий доход за счет поступления дивидендов, процентов, ренты и повышения цены капитала. Однако сбережения не всегда автоматически превращаются в инвестиции. Они могут

Н.В. Яремчук, В.В. Золотарев

быть использованы в последующем для удовлетворения личных потребностей. Взаимосвязь производственного и непроизводственного потребления проявляется в их прямой зависимости: уменьшение одного ведет к увеличению другого и наоборот. Для характеристики такой взаимосвязи больше всего подходит действие известного закона сообщающихся сосудов. Для экономического роста важным также является качество потребления. Высокий уровень потребления определяется, прежде всего, оптимальностью соотношения производственного и непроизводственного потребления, или инвестиций и личного потребления. В свою очередь качество непроизводственного потребления характеризуется: увеличением доли потребления непродовольственных товаров по сравнению с продуктами питания при их абсолютном росте; повышением удельного веса предметов для удовлетворения духовных и социальных потребностей. В потреблении материальных благ преобладают предметы длительного пользования. В потреблении услуг более востребованными являются те из них, которые связаны с образованием, лечением, отдыхом, искусством. В составе продовольственных товаров повышается удельный вес наиболее ценных продуктов. Потребление наряду с производством выступает базовым элементом воспроизводственного процесса. Производственное и конечное непроизводственное потребление создают предпосылки функционирования производства и обеспечивают его трудовыми ресурсами.

Пятый принцип обеспечения экономического роста предполагает развитие институциональной базы в интересах эффективного управления ростом экономики со стороны государства. Реализация данного принципа связана с тем, что все действия, направленные на повышение роста экономики, строятся на институциональной базе, которая способна обеспечить эффективное управление. Как правило, более высокие экономические результаты связаны с оптимальной структурой исполнительной власти, наличием действенных институтов бюджетно-налогового и денежно-кредитного регулирования экономики. Безусловно важным является наличие совершенной нормативной правовой базы экономической деятельности, а также активное гражданское общество, что позволяет более полно учитывать в проводимой экономической политике мнение большинства граждан. Наиболее тесно связаны с экономическим ростом доверие и вовлеченность общественности в государственные дела, которые являются основными индексами социального капитала.

Принципы обеспечения экономического роста

Совокупное применение рассмотренных принципов способно значительно повысить эффективность производства, улучшить организационно-экономический механизм управления экономическим ростом. Их реализация гарантирует непрерывность и высокий динамизм экономического развития страны, его прогрессивную направленность. Руководствуясь данными принципами можно добиться более тесной взаимосвязи политических решений и экономических реалий, обеспечения более высокого уровня производства и качества потребления, роста доходов и уровня жизни населения.

Н.М. Давыдова

15 ЛЕТ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Долгосрочные прогнозы, разработанные престижными международными аналитическими центрами, указывают на возможности восстановления экономики России, значительного увеличения ее веса в международном масштабе.

Если Россия удержит динамику экономического роста, показанную в последние годы, и сохранит макроэкономическую стабильность, у нее есть возможность обойти Италию по объему ВВП еще до 2020 г., Францию – примерно в 2025 г., а Германию – до начала 2030 г. Меньше впечатляют показатели, касающиеся ВВП на душу населения, но и они в любом случае обещают значительный рост. Согласно прогнозам, к середине века этот показатель в России также будет выше, чем в Италии и Германии.

Указанное исследование не является чистой экстраполяцией. Оно основано на сравнительном анализе эволюции основных факторов экономического роста: рентабельность капиталовложений, параметры занятости и образовательного уровня, возможность внедрения технологических новинок, обменный курс и т. д. Автор этой работы основывает свои данные на преимуществе экономик развивающихся стран-гигантов. Среди них можно указать высокую рентабельность вложенного капитала, возможности освоения и обновления технологий, обилие людских и природных ресурсов.

Таким образом, согласно упомянутому исследованию, наша страна и ее экономика вступают на весьма перспективный путь. Но чтобы лучше понять реальные предпосылки подъема, следует вспомнить, как развивалась новая российская экономика на протяжении 15 лет, после исчезновения Советского Союза.

Несмотря на то что первые элементы рыночной экономики стали появляться еще в годы горбачевской перестройки, определяющий прорыв в этом направлении произошел в начале 1990-х годов, когда под влиянием неолиберальных теорий и

под нажимом мировых центров экономического регулирования, в том числе и Международного валютного фонда, была принята «шоковая терапия». Нобелевский лауреат в области экономики Йозеф Штиглиц позже назвал этот эксперимент «неолиберальным большевизмом».

Тогда в качестве первого шага был выбран путь одномоментного освобождения цен, ликвидации государственной монополии на осуществление внешнеторговых операций, создания основных рыночных структур (банков, страховых компаний, товарных и фондовых бирж и т. д.) и, увы, развала на первом этапе экономической жизни. Затем последовала приватизация, осуществленная скорее как политическая кампания, целью которой было появление класса собственников, способного стать гарантией против «коммунистического реванша».

Создание рынка (хотя правильнее было бы сказать квазирынка) должно было проходить очень быстро. С самого начала этот процесс осуществлялся скорее спонтанно. Степень его управляемости была минимальной. И неудивительно, что он сопровождался высокой инфляцией, появлением финансовых пирамид, нехваткой оборотных средств у предприятий, замещением денежной купли-продажи бартерными операциями, созданием больших личных состояний сомнительного происхождения, резкой имущественной поляризацией населения, которое немедленно разделилось на состоятельное меньшинство и нищее большинство.

К этому следует добавить еще и деструктивный эффект. Советская экономика была крайне централизованной системой с максимальной специализацией (отраслей и регионов). Развал Советского Союза означал в то же время разрушение производственных связей, бывших ранее стержнем многих регионов страны. Также к этому следует добавить потери оборонной промышленности, являвшейся полигоном передовых технологий в экономике.

Кумулятивный эффект всех этих факторов и процессов привел к неуклонному падению объема национального продукта, благосостояния большей части населения, к росту бедности и к демографическому спаду.

Период девяностых годов, закончившийся финансово-экономическим срывом (дефолтом) в условиях ранее развернувшегося структурного кризиса, стал самой низкой отметкой за всю историю развития новой России. Как отмечает видный российский экономист академик Аганбегян, за одно десятилетие ВВП снизился в 1,8 раза, промышленное производство –

Н.М. Давыдова

в 2,2 раза, капиталовложения – в 4,7 раза, а средний доход на душу населения – в 1,9 раза. Возникла проблема массовой безработицы, охватившей 13% работоспособного населения.

По своей разрушительности 1990-е годы в России сопоставимы с Великой депрессией 1929–1933 гг. в Соединенных Штатах. Но по своей продолжительности в мирное время у них не было прецедентов в современной истории, подчеркивает Аганбегян. Восстанавливающий рост, начатый в настоящем десятилетии, недостаточен для того, чтобы восполнить потери 90-х годов. Сегодня ВВП России находится пока на уровне 85–90% от 1990 года. Аганбегян полагает, что Россия сможет полностью выйти на этот уровень лишь в 2008–2010 гг. То есть речь идет о почти двух десятилетиях.

Никогда национальные экономики не восстанавливались так долго, даже если они были разрушены войнами. Уровень экономического развития России 1913 г. был достигнут Советским Союзом через 15 лет – в 1928 г. После Второй мировой войны СССР достиг уровня 1940 г. в 1949–1950 гг., т. е. через 9–10 лет. В США объем ВВП уровня, бывшего до Великой депрессии (1929 г.), был восстановлен через 15 лет, в 1943–1944 гг. Германия и Япония восстановились после поражения во Второй мировой войне по прошествии 10 лет.

Стабилизация и рост динамики российской экономики, начавшиеся после дефолта 1998 г., основаны, в первую очередь, на изменении финансовой и обменной политики, на постепенном восстановлении местного производства, продукты которого становятся более конкурентоспособными при обилии импорта, на восстановлении государственного управления экономикой, на большей осторожности в проведении реформ.

Все это отражается на динамике экономического роста, который превосходит средние показатели в мире и среди стран Центральной Европы, также переживающих переходный период (табл. 1).

По данным Минэкономразвития, в 2005 г. прирост ВВП составил 6,6%. В 2006 г. он выходит на уровень 6,8–6,9%.

Как оценить полноту и качество реформ, осуществленных в России? Чтобы ответить на этот вопрос воспользуемся данными Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), а также трактовкой этих сведений Центром стратегических исследований при Правительстве России. Для начала предлагаем проанализировать табл. 2, в которой указывается степень продвижения реформ в различных сферах экономической жизни.

15 лет формирования рыночной экономики России

Таблица 1
Показатели роста ВВП (2000–2005 гг.)

Год	Россия	Польша	Чешская Республика	Украина
2000	10,0	4,0	3,9	5,9
2001	5,1	1,0	2,6	9,2
2002	4,7	1,4	1,5	5,2
2003	7,3	3,8	3,2	9,4
2004	7,1	5,4	4,4	12,1
2005	6,0	3,5	5,0	4,0

Источник: EBRD. Transition Report 2005: Business in Transition. L., 2005. P. 13.

Таблица 2
Степень продвижения
и качество экономических реформ до 2005 г.

Показатель	Россия	Польша	Чешская республика	Украина
Доля частного сектора в ВВП (%)	65	75	80	65
Положение на уровне предприятий:				
приватизация крупных предприятий	3 –	3+	4	3
приватизация малых предприятий	4	4+	4 +	4
управление и реформы на уровне предприятий	2 +	4–	3 +	2
Внутренний рынок и внешняя торговля:				
либерализация цен	4	4 +	4 +	4
внешняя торговля и валютный курс	3 +	4 +	4 +	3 +
антимонопольная политика	2 +	3	3	2 +
Финансовый сектор:				
банковская реформа и либерализация банковского процента	2 +	4 –	4 +	3 –
рынок ценных бумаг и развитие нефинансовых предприятий	3 –	4 –	4 –	2 +
Реформы инфраструктуры	3 –	3 +	3 +	2

Оценка «1» означает почти полное отсутствие отхода от централизованной плановой экономики. Оценка «4+» обозначает стандарты, характеризующие рыночную экономику развитых стран.

Источник: EBRD. Transition Report 2005. L., 2005. P. 4.

Н.М. Давыдова

Следуя с некоторой осторожностью (поскольку возможны субъективные оценки) методике экспертов ЕБРР, можно сказать, что, как правило, их оценки близки к действительности. В любом случае они позволяют констатировать, что российская экономика в подавляющей своей части уже является рыночной. Одним из решающих факторов при подобном анализе является доля частного сектора в российской экономике, которая составляет 65%. Также заметно продвижение в свободном ценообразовании, во внешней торговле и обмене валют, в некоторой степени мы продвинулись также в сферах приватизации, банковской деятельности и в создании рынка товаров. Наименее заметны подвижки в модернизации управления на уровне предприятий и в проведении антимонопольной политики. Не случайно, что на официальном уровне за рубежом уже преобладает признание рыночного характера российской экономики.

Как изменилась структура секторов российской экономики на протяжении этих 15 лет, за время системных преобразований? Во-первых, мы можем проанализировать распределение основного капитала по отраслям экономики, а затем состав экономически активного населения по секторам (табл. 3 и 4). Касаясь первого вопроса, следует предупредить, что доли, указанные в табл. 5, имеют иллюстративный характер, поскольку в течение этих лет произошли изменения в соотношении стоимостей и цен, а также в методике их расчетов. Но несмотря ни на что, эти статистические данные отражают общую тенденцию. Больше достойны доверия сведения о структуре занятости.

Таким образом, заметно значительное уменьшение количества занятых в промышленности, сельском хозяйстве и в строительстве, т. е. в производственных отраслях. В то же время увеличилась доля занятых в сфере услуг. Похоже, что Россия присоединяется к процессу роста значения сферы услуг, характерному для мировой экономики. В секторе связи рост был пока очень скромным, что не совпадает с общей мировой тенденцией. Другой вид деятельности (наука и образование), активизирующийся в странах с развитой экономикой, оставался в России на весьма низком уровне. Это явное доказательство изъянов модели, использованной в 1990-х гг., которая по инерции дает о себе знать также и в настоящем десятилетии.

Стоит поглубже рассмотреть содержание и состав промышленного сектора (табл. 5).

15 лет формирования рыночной экономики России

Таблица 3

Основной капитал по секторам (в % от общей суммы, на основании действующих цен)

Показатель	1992	1995	2004
Производство продукции	47,6	50,3	29,1
промышленность	33,7	34,8	24,0
сельское и лесное хозяйство	9,9	11,7	3,8
строительство	4,0	3,6	1,3
Всего услуги	52,4	49,7	70,9
Услуги инфраструктуры	15,2	14,1	31,0
транспорт	14,3	12,7	28,5
связь	0,9	1,1	1,6
финансы, кредитование, страхование и пенсионное обеспечение	–	0,3	0,9
Область знаний	5,2	4,7	4,9
образование	3,3	3,2	3,7
наука и вспомогательное окружение	1,9	1,5	1,2
Социальные службы			
жилье	19,0	17,9	21,9
коммунальные услуги	4,0	3,8	3,6
здоровье и спорт	2,3	2,2	2,7
культура и искусство	0,5	0,8	0,9
Структуры администрации	–	1,6	2,6
Другие услуги	2,3	1,3	1,6
Всего	100,0	100,0	100,0

Рассчитано с использованием данных: Росстат. Россия в цифрах, 2005. М., 2005. С. 57–58.

Н.М. Давыдова

Таблица 4
Население, занятое в секторах экономики
(в % от общего числа)

Сектор	1992	1995	2000	2004
Всего в экономике России	100,0	100,0	100,0	100,0
Промышленность	29,6	25,8	22,6	21,4
Сельское хозяйство	14,0	14,7	13,0	10,3
Лесная промышленность	0,3	0,4	0,4	0,4
Строительство	11,0	9,3	7,8	7,8
Транспорт	6,6	6,6	6,4	6,4
Связь	1,2	1,3	1,4	1,4
Торговля (оптовая и розничная) и гастрономия)	7,9	10,1	14,6	17,2
Жилье и сфера обслуживания	4,1	4,5	5,2	4,8
Здоровье, спорт и социальное страхование	5,9	6,7	7,0	7,3
Образование	8,9	9,3	9,1	9,2
Культура и искусство	1,5	1,7	1,8	2,0
Наука и смежные сектора	3,2	2,5	1,9	1,8
Финансовый и страховой сектора	0,7	1,2	1,2	1,4
Административный сектор	1,9	2,9	4,5	4,8
Другое	3,2	3,0	3,3	3,8

Источник: Росстат. Россия в цифрах, 2005. М., 2005. С. 82.

Таблица 5

Состав промышленного производства по отраслям
(в % от общего количества)

Отрасль	1992	1995	2004
Выработка электроэнергии	8,1	10,5	7,6
Углеводороды	14,0	16,9	17,1
добыча нефти	9,0	10,9	12,1
переработка нефти	2,3	2,6	2,1
газовая промышленность	1,4	1,8	1,5
добыча угля	1,2	1,5	1,3
Черная металлургия	6,7	7,7	8,2
Цветная металлургия	7,3	9,0	10,3
Химическая и нефтехимическая промышленность	6,4	6,3	7,2
Металлообработка и машиностроение	23,8	19,2	22,2
Деревообрабатывающая промышленность, и производство целлюлозы и бумаги	5,9	5,1	4,3
Производство строительных материалов	4,4	3,7	2,9
Легкая промышленность	5,2	2,3	1,4
Пищевая промышленность	14,5	15,3	15,4
Производство комбикормов	2,1	2,0	1,2
Всего	100,0	100,0	100,0

Источник: Росстат. Россия в цифрах, 2005. М., 2005. С. 186.

После преодоления дефолта 1998 г. была сделана попытка восстановить управляемость экономикой и укрепить государство, чтобы оно могло лучше выполнять свои функции, которыми его наделяет современная система рыночной экономики, и создать благоприятные условия для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, для ее достойной интеграции в мировую экономику. Заметен поворот в сторону социальных нужд с целью выстроить социально ориентированную рыночную систему. Во всех этих программах существенно возрастает роль государства.

Н.Н. Калинина

АКТУАЛЬНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ ИСТОРИИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

Ускоренное экономическое развитие нашей страны является важнейшим приоритетом государственной социально-экономической политики. Повышение роли банковского сектора в экономике, накопление его созидательного потенциала составляет одно из основных условий решения этой задачи. Однако банковская сфера современной России характеризуется неразвитостью отдельных форм финансового посредничества, а в общественном сознании имеет место явная недооценка роли кредитных институтов в экономике и социальной сфере. При этом богатый исторический опыт становления и развития банковской сферы в досоветской России, несмотря на свою уникальность, остается невостребованным.

В связи с этим актуальность изучения становления и развития кредитно-финансовой сферы определяется в первую очередь потребностями использования исторического опыта в современных условиях, задачами изучения закономерностей функционирования и развития банковской сферы, что позволило бы избежать принятия непродуктивных решений и повторения старых ошибок и заблуждений.

Историография кредитно-финансового дела в России обширна, хотя и характеризуется отсутствием обобщающих исследований процесса формирования системы отечественного кредита. Среди исследований дореволюционного периода следует выделить работы И.К. Бабста, Д.Д. Батюшкова, М.В. Бернацкого, Н.Х. Бунге, А.Н. Гурьева, И.И. Кауфмана, Е.И. Ламанского, И.И. Левина, П.П. Мигулина, В.Т. Судейкина, Ф.Г. Тернера, М.И. Туган-Барановского. Труды этих ученых посвящены как отдельным аспектам истории кредитно-финансового дела в России, так и его комплексному анализу.

Дореволюционная литература, отражающая историю кредитно-финансовой сферы, отличается ярким многообразием

Актуальность изучения истории становления и развития...

подходов, порой взаимоисключающими друг друга оценками и выводами. Это, безусловно, являлось не только свидетельством плюрализма суждений, но и сложности, неоднозначности самой проблемы.

В досоветской историографии вопроса, относящейся к началу XX в., можно выделить три традиционных направления.

Наиболее объективную, на наш взгляд, позицию занимали представители либерально-демократического направления историко-экономической мысли (М.В. Бернацкий, И.И. Левин, Е.М. Эпштейн, А.И. Чупров и др.). Содержащиеся в их статьях и монографиях оценки и выводы, как правило, учитывали сложную совокупность факторов, оказавших влияние на характер деятельности отечественных кредитных учреждений.

Ко второму направлению следует отнести представителей национально-патриотического лагеря, которые считали всякие либеральные преобразования кредитно-финансовой сферы противоречащими принципам российской государственности. В этом отношении характерны работы харьковского профессора и издателя журнала «Новый экономист» П.П. Мигулина и некоторых других авторов, критиковавших правительство за якобы излишний либерализм, широкий доступ в кредитную сферу частного капитала.

Непримиримыми критиками официальной кредитно-финансовой политики выступали представители революционного народничества, марксизма и близкие к ним исследователи, в том числе профессор И.И. Кауфман, замеченный по его работам еще К. Марксом, первый русский марксист Г.В. Плеханов, В.И. Ульянов-Ленин.

К сожалению, многие положения классиков марксизма-ленинизма о «загнивании» капитализма перекочевали в монографии и учебные пособия советского периода, характерной чертой которых являлась безапелляционная подмена научных аргументов идеологическими штампами. Наиболее значительными исследованиями советского периода стали работы В.И. Бовыкина, С.Я. Борового, В.А. Вдовина, С.Л. Выгодского, И.Ф. Гиндина, А.П. Корелина и других. Это были безусловно талантливые ученые, в их исследованиях был собран и обобщен уникальный исторический материал.

Однако основное направление советской историографии кредитно-финансового дела часто сводилось только к выявлению материально-организационных предпосылок Октябрьской революции. Уже в первых историко-экономических исследова-

Н.Н. Калинина

ниях советской эпохи в угоду идеологическим соображениям существенно искажались исторические факты, а также присутствовал целый ряд общеметодологических заблуждений, которые сужали диапазон исследовательской работы и направляли ее по пути околонучных истин. Стали уже хрестоматийными в советскую эпоху такие суждения: «...главным результатом ипотечного кредитования была концентрация земельной ренты в руках земельных банков» или «...мелкий сельский кредит и сельская кредитная кооперация являются лишь экономической базой для союза крестьянской бедноты и рабочего класса в социалистической революции».

Превратно толковалась и роль других элементов кредитной системы. Так, например, задача сберегательных касс виделась известному советскому ученому Боровому преимущественно в «улавливании мелких сбережений для использования их в интересах царского правительства».

Справедливости ради отметим, что исследования последних лет таких ученых, как Л.И. Абалкин, В.С. Автономов, В.И. Бовыкин, О.П. Овчинникова, В.А. Павлов, В.Ю. Пашкус, Ю.А. Петров, Н.А. Проскуракова, С.А. Саломатина, Б.К. Тебиев, Е.Г. Ясин и ряд других, показали, что подобные представления ошибочны и бесперспективны.

Однако отдельные оценочные стереотипы советской эпохи живы и поныне. Поэтому есть большая необходимость пересмотреть ошибочные взгляды на кредитно-финансовую систему в России как на инструмент укрепления феодально-монархического строя, как на средство, направленное на усиление капиталистической эксплуатации, и воссоздать подлинную, лишенную идеологической подоплеки историю кредитно-финансового дела в досоветской России.

Отечественная кредитно-финансовая система прошла длительный и трудный путь развития, искусственно прерванный в октябре 1917 г. Зародившись в силу российской специфики как государственно-монополярная, отечественная кредитная система в процессе дальнейшей своей эволюции приобрела весомые и зримые черты цивилизованной рыночной системы, не уступавшей по своему внутреннему строю и показателям деятельности лучшим зарубежным аналогам.

Государственные кредитные институты дореформенной России, как и государственная политика в кредитно-финансовой области, подвергались многие годы неизменной критике как служившие якобы не интересам общества в целом, а исключи-

Актуальность изучения истории становления и развития...

тельно интересам помещного дворянства. Такая оценка видится нам сегодня крайне необъективной.

Поэтому заметим, что кредитно-финансовая политика дореформенных десятилетий диктовалась не только сословными интересами дворянства, но и задачами экономического воспитания народа. Выработав в нем привычку вносить вклады в банковские учреждения, правительство объективно подготовило почву для дальнейшего массового развития кредитных учреждений как важнейших элементов рыночного механизма.

Важно отметить роль банков в качестве хранителей коммерческой морали, которая связана с особой природой банковского предпринимательства. Только опора на традиционные банковские добродетели может создать доверие к этим учреждениям.

Реформа кредитно-финансовой системы, осуществленная в период отмены крепостничества, по праву входит в число тех, которые еще современниками были названы великими реформами. В процессе этой реформы государство ликвидировало собственную монополию на кредит, создало организационно-правовые условия для широкого развития акционерных, городских общественных и сословных банков, обществ взаимного кредита, ссудо-сберегательных товариществ и иных кредитных учреждений. Главным звеном реформы стал Государственный банк России. Благодаря его деятельности были созданы реальные условия устойчивого функционирования всей системы отечественных кредитных учреждений, финансовой безопасности страны.

Таким образом, в досоветской России практически полностью была решена проблема доступа хозяйствующих субъектов к кредиту и обеспечены государственные гарантии прав граждан и организаций в сфере банковского обслуживания.

Кредитно-финансовую систему досоветской России в целом характеризуют такие понятия, как надежность, стабильность, высокая инновационная активность в сочетании с трезвым расчетом и стремлением к общественной пользе. Необходимо отметить, что кредитно-финансовая система современной России значительно уступает досоветской, по крайней мере по четырем принципиально важным параметрам: по многообразию форм кредитных учреждений и доступности кредита; по степени доверия населения к кредитно-финансовым учреждениям; по масштабам участия банков в развитии реального сектора российской экономики; по культуре обслуживания клиентов.

Н.Н. Калинина

Исторический опыт свидетельствует, что эффективная кредитно-финансовая система не может быть основана на монополизме нескольких крупных банковских структур. Эта система должна быть гибкой и демократичной, давать широкий экономический простор всем кредитно-финансовым учреждениям независимо от их размера и объема операций, обеспечивая тем самым свободный доступ к кредиту различных категорий потребителей.

Одна из причин российских экономических неурядиц 1990-х гг. кроется, на наш взгляд, в том, что государство длительное время не уделяло банковской сфере должного внимания. Просчет состоял в том, что не произошло опережения реорганизации банковской сферы по отношению к процессам приватизации предприятий. Поэтому обращение к историческому опыту формирования и функционирования банковской системы досоветской России является не только желательным, но и необходимым.

Исходя из сравнительно-исторического анализа дореволюционного и современного состояния кредитно-финансовой сферы в нашей стране можно высказать следующие предложения и рекомендации.

1. Государственная программа развития рынка банковских услуг в России должна быть ориентирована в первую очередь на создание в банковском бизнесе эффективной конкурентной среды. Обеспечить же эффективную конкуренцию можно при условии развития всех возможных форм финансового посредничества, в том числе прекрасно зарекомендовавших себя в досоветский период кредитных кооперативов, ссудо-сберегательных товариществ, городских муниципальных банков.

2. Министерству финансов и Банку России необходимо сосредоточить дальнейшие усилия на создании устойчивой базы для динамичной трансформации сбережений граждан в инвестиции, поднятии доверия населения к банковской сфере, прежде всего за счет более эффективной системы страхования депозитных вкладов населения, повышения транспарентности кредитно-финансовых учреждений.

3. Необходимо повысить роль банков как эффективных инструментов развития реальной экономики. В этих целях стране нужны «локомотивы» инвестиционного процесса. В последней четверти XIX в. таким «локомотивом» в России был Государственный банк. В современных условиях роль «локомотивов» могли бы взять на себя специально учрежденные для этой цели государственные отраслевые или региональные банки,

Актуальность изучения истории становления и развития...

функционирующие в тех направлениях и видах кредитования, где существует высокая степень риска неэффективности и ненадежности вложений.

4. До тех пор пока кредитно-финансовая сфера в России не заработает эффективно, для банков и других кредитных учреждений на стадии их становления необходимо установить гибкую систему налогообложения. В этой связи достаточно вспомнить, например, о тех финансовых льготах, которые были предоставлены в XIX в. российским правительством кредитным учреждениям на этапе их становления.

5. Очень важно существенно повысить качество внутреннего управления в банковских учреждениях, улучшить подготовку высококвалифицированных кадров для банковского бизнеса, расширив базу источников финансирования образовательных проектов за счет самой банковской системы, а также за счет государственных средств.

6. Разовые акции псевдореформирования банковской системы необходимо заменить научно обоснованной стратегией развития кредитно-финансовой сферы государства, в условиях которой процесс совершенствования этой сферы был бы возможен как посредством рыночных механизмов конкуренции, так и путем государственной корректировки рынка кредитно-финансовых услуг.

Исторический анализ не являлся самоцелью публикации, нашей сверхзадачей было выявление возможных стратегических направлений развития кредитно-финансовой системы в современных условиях, а также пропаганда этих знаний.

Отметим также, что кредитно-финансовая сфера в силу своей специфики обладает уникальной способностью оказывать активное влияние не только на экономическую жизнь общества, но и на массовое экономическое сознание, переводя при этом общие идеи, цели и ценности рынка на уровень личностных ценностей и установок.

«Финансизация» массового сознания, стремление индивидов к стратегическому планированию, к осуществлению гражданской экспертизы действий властей – неотъемлемая составляющая развития рыночной экономики.

Именно эти обстоятельства и придают особую актуальность изучению прошлого опыта, без осознания которого невозможно всерьез говорить о современном цивилизованном рынке и о том достойном месте, которое должна занять наша страна в современном постиндустриальном мире.

Н.Н. Калинина

Литература

Бовыкин В.И., Петров Ю.А. Коммерческие банки Российской империи. М., 1994.

Гурьев А.Н. Очерк развития кредитных учреждений в России. СПб., 1904.

Кауфман И.И. Кредит, банки и денежное обращение. СПб., 1873.

Ламанский Е.И. Статистический обзор операций государственных кредитных установлений с 1817 года до настоящего времени. СПб., 1854.

Левин И.И. Акционерные коммерческие банки в России. Пг., 1917. Т. 1.

Мигулин П.П. Русский государственный кредит (1769–1906): Опыт историко-критического обзора: В 2 т. Харьков, 1899–1907.

Чуров А.И. Мелкий кредит и кооперация. М., 1909.

Новые тенденции развития мировой экономики

Ю.С. Бегма

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУТОВ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Международная торговля является важнейшей частью мировой экономики, обеспечивая товарообмен между странами в процессе международной специализации их национального производства. Опыт двух столетий показал, что по динамике роста общего объема товарных и денежных потоков, темпам обновления товарной структуры, используемым формам и методам организации коммерческих операций сфера международных экономических отношений опережала другие сферы мирового хозяйства. И потому она по праву рассматривалась не только как генератор развития национальных экономик, обеспечивающий рост национального богатства за счет специализации и международной кооперации национального производства, но и как видимый прообраз предстоящих структурных перестроек в мировой экономике.

Структурные сдвиги в сфере международного товарообмена, как правило, в той или иной форме неизбежно воспроизводились и в сфере внутринационального производства и потребления. Международные экономические отношения как сфера соприкосновения и взаимодействия разных по уровню своего развития национальных хозяйств, разных культур и деловой практики, разных систем государственного управления внешнеэкономической деятельностью более остро и чутко реагируют на все изменения в общественном производстве.

Естественно, новые явления, обусловленные особенностями постиндустриального развития ведущих стран мира и заметно проявившиеся в системе международных экономических отношений на рубеже XX–XXI вв., не могли не привлечь внимания экономистов. Необходимо было уяснить, в какой мере наблюдаемые новые явления носят долгосрочный характер.

Переход мировой экономики в стадию постиндустриального развития с резким увеличением доли нематериальной продукции

Ю.С. Бегма

и ростом информационных потоков существенно меняет условия международного товарообмена. Современные системы телекоммуникации значительно упростили проблему контактов между участниками торговых сделок и согласования их решений вне зависимости от географического местонахождения. Расстояние перестало быть фактором, сдерживающим внешнеторговую деятельность. На мировом рынке наряду с государствами и ТНК сегодня активно действуют новые участники – международные экономические организации, интеграционные союзы, международные биржи и аукционы, фонды и инвестиционные компании, быстро растущие мегаполисы, различные неформальные экономические объединения. Значительно расширился спектр товаров международных сделок купли-продажи за счет новых объектов, качественно отличающихся от традиционных материально-вещественных продуктов. При этом, естественно, каждый новый невещественный продукт интеллектуальной, информационной, творческой, организационной деятельности человека требует соответствующих адекватных методов и инструментов торговой операции и формирует свой особый мировой рынок.

Эти сдвиги в структуре и участников мировых рынков, и мирохозяйственных товарно-денежных потоков, меняя в той или иной мере привычный механизм международного экономического сотрудничества, заставляют критически пересматривать сложившиеся понятия основополагающих институтов (т. е. устойчивых принципов, норм, организационных форм и методов функционирования) международных экономических отношений.

Огромное влияние на понимание принципов функционирования мировой экономики оказала торговля валютой. Потребовался отказ от традиционного представления о деньгах как инструменте, обслуживающем «реальный» товарооборот в качестве промежуточного, наиболее ликвидного товара, не приносящего собственной прибыли. Точнее, эта функция не исключается, но деньги стали участвовать в товарообороте прежде всего как обычные товары, имеющие собственную стоимость (связанную не с издержками их изготовления, а с оценкой стоимости потенциальных благ). При этом выявляется качественное изменение функций денег в постиндустриальной экономике. Стоимостная оценка денег – это обобщенная информация о состоянии экономики, а рыночный валютный курс (и прежде всего форвардный, лежащий в основе спекулятивных сделок) – характеристика ожидаемых изменений этого состояния. То же

самое относится и к финансовым активам – титулам собственности или долговым обязательствам.

Сегодня денежные функции расчетов и платежей полноценно выполняют самые различные финансовые активы, эмитируемые участниками рынка. Переход к электронным деньгам и внедрение современных систем электронной телекоммуникации стирают различия между истинными деньгами, эмитируемыми государством, кредитными деньгами банков, электронными деньгами финансовых компаний, управляющих «электронными кошельками», платежными обязательствами или титулами собственности, выпускаемыми хозяйствующими субъектами.

Важным фактором, определившим особенности развития мировой торговли на рубеже XXI в., стало активное внедрение в практику международной торговли форвардных сделок, т. е. сделок с отложенным «на срок» исполнением. Такие форвардные сделки сегодня используются большей частью в спекулятивных целях, нередко без всякой связи с реальным товарообменом. Масса контрактов заключается между продавцами, не имеющими реального товара, и покупателями, не имеющими фактически денег на их оплату, открывая возможности проведения серии торговых сделок по купле-продаже и перепродаже одного и того же товара до момента его реальной поставки конечному покупателю. Стоимостные объемы форвардных торговых сделок намного превышают стоимость конкретных товаров, которые многократно выступают в качестве объекта торговых сделок.

Повышенный уровень риска форвардных операций потребовал укрепления института посредников – участников рынка, которые брали на себя дополнительную ответственность за выполнение обязательств по торговым сделкам. Среди них важное место заняли международные биржи и аукционы, которые сегодня выступают самостоятельными субъектами международных экономических отношений.

Но важно при этом подчеркнуть, что форвардные сделки, независимо от их спекулятивной функции, являются сегодня основной формой проявления нового механизма включения в процесс инвестирования широких масс индивидуальных инвесторов. Они характеризуют два момента: во-первых, переориентацию участников сделки при оценке их результативности на ожидаемый доход вместо экономии затрат. Это качественное изменение экономической идеологии. Во-вторых, появление специфической процедуры регулярной и быстрой корректировки индивидуальных инвестиционных решений со стороны

Ю.С. Бегма

многочисленных мелких участников зарубежных капиталовложений. Спекулятивные выплаты и составляют, собственно, процесс корректировки решений инвесторов в соответствии с их меняющимися ожиданиями.

Новая макроэкономическая роль торговых сделок на рынке ценных бумаг заключается не в спекулятивных доходах, хотя обычно именно о них говорится в первую очередь. Поток взаимных платежей по таким сделкам характеризует меняющиеся оценки экономической конъюнктуры и различия в ожидании ее возможных изменений. Тот факт, что некоторые дельцы могут использовать свой опыт и конфиденциальную информацию для получения спекулятивных доходов, отражает лишь одну сторону явления. Конечно, масштабы сделок по торговым операциям на рынках ценных бумаг и валюты выглядят непропорционально огромными по сравнению с объемами и товарного, и денежного оборота в материально-вещественной (реальной) экономике. (Фактические поставки валюты и активов при окончательных расчетах составляют около 3%–5% от общего объема сделок.) Но речь идет о перераспределении средств, которое характеризует колебания ожиданий и не увеличивает общий объем денежной массы. И вопрос заключается не в масштабах торговли, а в новой институциональной роли денег и финансовых активов как квазиденег в глобализируемой постиндустриальной экономике.

Новым объектом международного товарообмена, сыгравшим важную роль (помимо валюты и финансовых активов) в эволюции механизма мировой торговли, стала информация. Речь идет не только о новых интеллектуальных разработках, научных достижениях, изобретениях, защищаемых авторскими правами и патентами, торговля которыми, безусловно, внесла серьезные изменения в формы торговых сделок и в используемые инструменты, но, скорее, о быстро растущих информационных потоках, не получающих стоимостной рыночной оценки и не защищенных правами собственности.

Многие технологические находки, ноу-хау, информационные базы данных и методы обработки информации являются реальным продуктом труда. Они существуют и признаются де-факто участниками рынка. Но права собственности на эту продукцию формально не легитимированы, и потому сохраняется возможность их безвозмездного присвоения как продуктов «общего достояния». Неэффективность механизма рыночных отношений индустриальной экономики обостряет проблему

формирования новой институциональной структуры для торговых сделок купли-продажи информационных товаров.

Постиндустриальный рост сферы услуг, информационной технологии, спорта, искусства, где быстро выросла роль уникальных способностей исполнителя, способствовали выходу на мировой рынок индивидуальной личности как самостоятельного субъекта международных экономических отношений. Список участников рынка расширился за счет небольших фирм, выступавших в качестве собственников такой продукции, а затем и отдельных личностей – самостоятельных собственников авторских прав.

Индивидуум как новый субъект внешнеэкономической деятельности формирует свое международное пространство сотрудничества с партнерами, которое пронизывает геоэкономические пространства, контролируемые государствами и ТНК. Взаимодействие крупных систем подчинено экспансии и конкуренции за перераспределение дохода, что определяет иерархическую структуру организации.

В отличие от иерархически организованной, жесткой структуры деловых связей внутри корпорации или государственной системы управления деловые связи между людьми подвижны, зыбки, неустойчивы. Персональные контакты не предполагают вытеснения партнеров. Они обеспечивают взаимовыгодный обмен информацией, услугами. В большинстве случаев при нарушении принципов равноправия и заинтересованности невозможно сохранить такие взаимосвязи.

Особенность делового общения на уровне индивидуальных субъектов состоит в том, что обмен информацией снижает проблему стоимостной неэквивалентности товарообмена. Этот обмен происходит без рыночной оценки стоимости того, что отдается, и того, что получено в обмен. Не оценивается зачастую и субъективная полезность такого натурального обмена информацией. Это происходит в силу стихийности такого обмена, его слабой контролируемости в процессе общения на конференциях, симпозиумах, обсуждениях и т. п.

Вместе с тем результат таких бартерных по форме товарообменных операций объективно полезен участникам. Он реально ведет к росту человеческого капитала, независимо от стоимостных оценок. Ведь фактическое потребление информации, ее переосмысление, использование для наращивания собственного интеллектуального потенциала, способностей, знаний, умений не опирается на стоимостные оценки. К тому же объем потребления

Ю.С. Бегма

продукции интеллектуального и творческого труда не ограничен уровнем покупательной способности людей, он определяется лишь индивидуальной способностью личности усвоить полученную информацию. Относительная доля такого, неучитываемого, результата международного движения информационных потоков, интернационализации знаний, научных достижений, опыта растет. Она добавляется к стандартным итогам торговых сделок с нематериальной продукцией.

Тесное общение, интенсивные связи и взаимные информационные потоки способствуют развитию личности и росту ее рыночной капитализации. Этим во многом определяются и современные миграционные потоки высококлассных специалистов. Четко вырисовывается тенденция интернационализации взаимных контактов между творческими группами. Стремление специалистов ко все более тесному и интенсивному общению ведет к процессу формирования международных сообществ, от небольших регулярных собраний для «избранных» до крупных социально-экономических образований – технополисов типа «силиконовой долины» или академгородков.

Современная экономическая мысль рассматривает механизм торгово-экономического взаимодействия через призму отношений прав собственности участников рынка. Международная торговля – это, прежде всего, действия субъектов разных государств по созданию, изменению или прекращению прав и обязанностей, связанных с собственностью на материальные и нематериальные блага. В центре торговой сделки купли-продажи – отчуждаемые права собственности на конкретные объекты (товары), условия и порядок их переуступки. При всем разнообразии товаров международной торговли устойчивым институциональным ядром современных торговых сделок купли-продажи выступает обмен прав собственности на права требования. Один участник сделки передает свои права собственности на товар, получая в обмен за эти отчуждаемые права деньги как долговое обязательство государства. Эти отношения не меняются и тогда, когда деньги (валюта) замещаются квазиденьгами, корпоративными долговыми обязательствами, финансовыми активами.

Усложнение механизма этих отношений в постиндустриальной экономике делает его ключевым элементом при рассмотрении торговых операций, особенно при рассмотрении спекулятивных сделок, где форма, оболочка товара не играет практически никакой роли. Потребительская ценность товара в торговых операциях спекулятивной перепродажи не связана

с особенностями его конкретного вещественного исполнения, а только с его ликвидностью и изменчивостью рыночной цены, которые в свою очередь зависят от общей экономической конъюнктуры на рынке.

Безусловно, пути и методы реализации прав собственности связаны с конкретным видом объекта сделки. И механизм международной торговли валютой или патентами значительно отличается от механизма торговли минеральным сырьем или оборудованием сложных технологических процессов. Само понятие «право собственности» включает совокупность разных прав, различное сочетание которых в рамках каждой конкретной торговой сделки меняет полезность товара для потребителя.

В рамках современного институционального подхода предлагается, например, рассматривать «пучок» из одиннадцати видов прав. Этот «пучок» прав собственности может дробиться, отчуждаться в любой комбинации. Один и тот же товар может иметь разную цену в зависимости от объема воплощенных в нем прав собственности. Рыночная цена одного и того же товара при неизменности уровня издержек может меняться от условий торговой сделки, определяющих набор отчуждаемых прав.

Легко прослеживается соответствие между этими правами и факторами конкурентоспособности, которые выявляются экономистами при анализе существующей практики функционирования мировых рынков. В их числе – обновление и модификация изделий, расширяющие возможности пользования изделием, повышающие экологическую защиту при его эксплуатации, а также совершенствование структуры сбыта, маркетинга и рекламы, меры по укреплению деловых связей, позиций на рынке и т. д.

Безусловно, средства, формы, методы борьбы за завоевание и удержание достойного места на рынке – национальном, региональном, мировом – стали важными факторами функционирования мировой экономики. Но глобализация постиндустриальной экономики вносит свой вклад в понимание такого института современных рыночных отношений, как конкуренция. Очевидно, что при оценке роли конкуренции в современной системе международных экономических отношений в стороне остается такой важный аспект конкуренции, как ее принципиальная противоположность сотрудничеству.

Конкуренция – это борьба, конфликт интересов, вытеснение с рынка других участников, что прямо противоречит классическим постулатам А. Смита и Д. Риккардо о взаимовыгодности

Ю.С. Бегма

международного товарообмена. Международная специализация производства должна быть выгодна всем и каждому участнику мирового рынка, чтобы она, согласно классикам, стала основой развития мирохозяйственных связей. Никто пока не опроверг утверждения, что любая страна, даже проигрывающая по уровню издержек всем остальным участникам международной торговли, всегда сможет специализировать свое производство на относительно более выгодной (эффективной) для нее продукции. Конкурентная борьба, завершающаяся вытеснением конкурентов и (по крайней мере, теоретически) полной монополизацией рынка, противоречит принципу взаимовыгодности.

Конкуренция противоречит и другому классическому принципу – принципу равенства спроса и предложения. Конкурентная борьба за покупателя (или за продавца) свидетельствует о дисбалансе между рыночной оценкой стоимостного потенциала предложения и стоимостного потенциала спроса. В товарной экономике каждый участник товарообмена может выступать в качестве покупателя только в той мере, в какой он является продавцом, объем его спроса определяется объемом проданных товаров. Если продавца вытесняют с рынка в процессе конкурентной борьбы, то тем самым вытесняют и покупателя. Такой дисбаланс стоимостных пропорций возможен только в силу сложившихся на рынке (или навязанных доминирующими на рынке олигополистическими структурами) условий торговли.

Важно отметить, что условия торговли, которые обеспечивают получение дополнительного дохода в результате товарообмена, фактически выступают в качестве ресурса, обеспечивающего получение дохода, т. е. в роли капитала. Капитал как институт современной постиндустриальной экономики претерпевает изменения: форма воплощения ресурса, с которым идентифицируется функция капитала, существенно модифицируется. Институт капитала эволюционирует, как и другие институты современной мировой экономики.

Таким образом, постиндустриальный этап развития мировой экономики продемонстрировал не только привычно ожидаемый рост объема товарных потоков и традиционного обновления их отраслевой номенклатуры, но и качественные изменения характера международных экономических отношений.

Появление новой активной фигуры в мировой экономике и интернационализация сферы интеллектуальной и творческой деятельности, глобализация информационных и валютных потоков ведут к формированию новой институциональной структуры в

Эволюция институтов постиндустриальной мировой торговли

системе международных экономических отношений. Ее развитие объективно обусловлено и отражает особенности организации международной торговли качественно новой продукцией качественно новыми участниками мирового рынка.

Формирование новой институциональной структуры мирохозяйственных связей знаменует новый этап в развитии общественного производства, изменения механизма его интернационализации, что и диктует потребность в использовании нового, пока еще не очень четкого, институционального понятия — глобализация мировой экономики.

Возникающая институциональная структура испытывает воздействие со стороны сохранившихся со времен индустриализации (и доминирующих де-факто) институтов функционирующих традиционных рынков. И поскольку различия индустриальной и постиндустриальной экономики затрагивают существенные принципы международного сотрудничества, возникающие (и накапливающиеся) противоречия вряд ли удастся разрешить без кризиса.

Литература

- Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Глобальный капитал, М., 2004.
- Дилигенский Г.* Глобализация в человеческом измерении // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 7.
- Зевин Л.З.* Экономические структуры разных уровней в глобальных процессах. М., 2003.
- Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности. М., 1990.
- Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000.
- Кочетов Э.Г.* Геоэкономика: освоение мирового экономического пространства. М., 2002.
- Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / Под общ. ред. В.В. Полякова. Р.К. Щенина. М., 2005.
- Garry J. Schinasi, Safeguarding Financial Stability: Theory and Practice.* N.Y., 2006.
- IMF Survey. N.Y., 2006. May. P. 147.
- Financial Times. L., 2006. 23, 24 June, 17, 27 July.

М.И. Гельвановский

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ РОССИЙСКОГО РУБЛЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Современная мировая экономика диктует условия жесткой конкуренции, усложняющейся процессами глобализации. Проблема конвертируемости национальной валюты должна рассматриваться с позиций повышения конкурентоспособности российской экономики. Более того, правильное управление конвертируемостью национальной валюты является частью комплекса инструментов, обеспечивающих конкурентоспособность национальной экономики и национальной безопасности страны.

Конвертируемость выражается через использование валютного курса (ВК). В свою очередь валютный курс является инструментом целого комплекса задач: практического обмена одной валюты на другую; сравнительного анализа через соизмерения валют различных стран и через это соизмерение всего, что выражается в национальной валюте (издержки и цены, складывающиеся в различных странах, экономические агрегатные показатели, рассчитываемые на основе цен и пр.); экономической мощи сравниваемых стран и, соответственно, их сравнительных потенциальных возможностей, а отсюда выход на международные рейтинги той или иной страны по различным характеристикам; также валютный курс является инструментом в конкурентной борьбе на мировых товарных и фондовых рынках.

Другими словами, важность этой экономической категории крайне велика. Кроме того, валютный курс в условиях интенсификации международных экономических связей становится одним из инструментов конкурентной борьбы как на внутреннем рынке, так и за пределами национальных границ того или иного государства. При этом валютный курс, будучи рыночной категорией, т. е. являясь результатом игры рыночных сил, берет начало внутри национальной экономики и в основе своей должен отражать сравнительную покупательную силу

(ППС – паритет покупательной силы) валюты данной страны по отношению к другим валютам, следовательно, непосредственно связан с уровнем и динамикой национальных цен, а через них – с уровнем и динамикой производительности труда и эффективности функционирования национальной экономики.

Таким образом, ВК, с одной стороны, является своего рода зеркалом эффективности и конкурентоспособности национальной экономики, а с другой стороны, при грамотном управлении (или регулировании его динамикой) – инструментом повышения национальной конкурентоспособности. Конвертируемость не может рассматриваться нейтрально по отношению к интересам национальной экономики как целому, поскольку ВК, отклоняясь от ППС, может либо содействовать ее развитию, либо, наоборот, его тормозить. Рыночный характер валютного курса порождает проблему оценки его возможной динамики. Заинтересованность в стабильности валютного курса любой страны (понижение валютного курса ведет к обесценению национальных активов, а его повышение – к падению конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках) вызывает интерес к различным формам косвенного управления движением валютного курса. По существу именно в динамике отклонений ВК от ППС, а также в том, насколько эта динамика соответствует интересам повышения национальной конкурентоспособности, и заключается реальная проблема конвертируемости.

Исторически конвертируемость последовательно претерпела три основные формы: золотой стандарт (при котором у различных валют есть более или менее жесткий соизмеритель); фиксированные ВК (при которых соизмеритель валют сохраняет свою жесткость, но уже теряет непосредственную связь с главным носителем функции мировых денег – золотом) и плавающие ВК (при которых основой для обмена валют практически исключительно становятся экономические расчеты, базирующиеся на макроэкономических показателях, прежде всего показателях инфляции, экономического роста, сальдо торгового и платежного балансов и т. п.). Сегодня основой для краткосрочной динамики ВК становится непосредственно соотношение между предложением данной валюты на рынке и спросом на нее. С одной стороны, такая система отражает высокую степень настройки мировой экономики и финансовых взаимосвязей стран – основных участников международного обмена. Но с другой стороны, возникает огромная степень неопределенности в оценке столь важного инструмента международных расчетов, каким является

М.И. Гельвановский

ВК, из-за огромного числа параметров, определяющих движение валютных курсов, их недостаточной надежности (мы знаем, какие сложности, например, существуют при оценке реальных темпов инфляции или темпов экономического роста, как они спустя годы пересматриваются в ту или другую сторону). Но главное – такая расчетная база превращается в мощнейшее оружие конкурентной борьбы на макроуровне.

По существу сегодня в виде системы плавающих валютных курсов мы имеем сложный комплекс инструментов конкурентной борьбы, настроенный на интересы стран – держателей ведущих валют мира, обладающих не только подавляющей экономической мощью, но и всем набором информационных и финансовых средств для управления международной валютной системой. Поэтому предложение о полной конвертируемости рубля по сути является предложением о встраивании его в эту управляемую (не нами) систему, т. е. предложением о полном подчинении экономики страны такому внешнему валютному управлению.

Понимая это положение, многие страны уже на предшествующих стадиях развития мировой валютной системы применяли различные виды конвертируемости своих валют, которые затем были определены условиями, выработанными международными валютными организациями для валют отдельных стран: свободную, или полную, и ограниченную, которая в свою очередь делится на внутреннюю и внешнюю.

Свободная, или полная, конвертируемость национальной валюты предполагает возможность использования данной валюты для проведения текущих операций в стране и за границей любыми ее держателями путем беспрепятственного ее обмена (купли-продажи) на любые другие национальные денежные единицы. Важно отметить характеристики, которые являются необходимыми для полностью конвертируемой, или свободно используемой валюты. Согласно ст. XXX Статей Соглашения Международного валютного фонда (МВФ) такая валюта должна удовлетворять двум следующим требованиям: она должна действительно широко использоваться для платежей по международным операциям и она должна являться предметом активной торговли на основных валютных рынках. Этим определением МВФ зафиксировал важное различие между формальной свободной конвертируемостью, обусловленной формальным снятием каких-либо ограничений на совершение обменных операций с

данной валютой, и реальной конвертируемостью, связанной с возможностью реально купить или продать данную валюту без существенных дополнительных издержек. Другими словами, МВФ выделяет в качестве одного из главных условий свободной (полной) конвертируемости валюты наличие развитого международного рынка данной валюты. Предпосылками введения реальной (полной) конвертируемости валюты является создание благоприятных общеэкономических условий функционирования национальной экономики и ее широкое вовлечение в систему международного разделения труда. К основным таким предпосылкам относятся: общая стабильность темпов развития экономики; нормализация социально-политической обстановки; уменьшение дефицита по счетам текущих операций; урегулирование внешней задолженности страны; накопление официальных золотовалютных резервов; высокая степень доверия к национальной денежной единице внутри страны и за рубежом; высокая степень интегрированности страны в мировую экономику. По мере создания этих предпосылок в стране формируется своего рода «валютный тыл», обеспечивающий твердость валюты всем комплексом перечисленных факторов, а сама страна получает возможность перехода к более свободной форме конвертируемости своей валюты за счет роста спроса на нее в международном платежном обороте, а также за счет хранения и сбережения ее в международных валютных резервах и национальных резервах центральных банков. Это позволяет увеличивать эмиссию национальной денежной единицы не только для внутренних нужд национальной экономики, но и для обслуживания международного оборота и таким образом дает возможность стране получать дополнительный эмиссионный доход. Здесь, правда, важно понять, что валюта с такими свойствами доступна только очень ограниченному числу стран, способных создать именно такие условия в острой конкурентной борьбе, т. е. в результате захвата международного валютного поля за счет других стран-конкурентов. Остальные страны, не способные создать такие условия, вынуждены ограничивать возможности обмена своих валют, вводя частичную их конвертируемость.

Ограничения конвертируемости связаны с потребностью защиты национальных экономик отдельных стран от внешней экспансии других, более сильных и развитых стран. Частично конвертируемые валюты – это валюты, для которых установлены определенные ограничения по валютным операциям с конкрет-

М.И. Гельвановский

ными странами, их объединениями или целыми регионами, а также для которых не распространяется режим конвертируемости на некоторые субъекты экономической деятельности.

Различают внутреннюю и внешнюю конвертируемость валют. При внутренней конвертируемости только резиденты данной страны имеют право осуществлять платежи за границей и покупать иностранную валюту без ограничений. В одном из докладов МВФ сказано: «Если нет ограничений на возможность резидентов страны использовать свои накопления местной валюты для приобретения какой-либо иностранной валюты, ее хранения или перевода какому угодно нерезиденту для какой угодно цели, о такой валюте можно сказать, что она внутренне обратима». При внешней конвертируемости осуществлять свободный обмен денег данной страны на другие валюты для расчетов по текущим операциям с зарубежными партнерами имеют право только нерезиденты, а резиденты, наоборот, таким правом не обладают. По определению МВФ, валюта считается внешне конвертируемой, если она обладает двумя свойствами: средства в данной валюте, принадлежащие нерезидентам, свободно обмениваются на любую иностранную валюту и все платежи, производимые с разрешения властей резидентами в пользу нерезидентов, могут осуществляться в любой внешне-конвертируемой валюте, которую резиденты могут купить на валютных рынках.

Таким образом, частичная конвертируемость во внутренней или внешней формах представляет собой намеренное ограничение правительствами свободного обмена валют странами, которые пытаются снизить пагубное влияние на экономику слишком свободного обмена валют. Ограничение свободы конвертируемости валюты – это своего рода способ поддержания на необходимом для страны уровне ее экономической безопасности от риска неконтролируемого резкого изменения валютного курса (вспомним, что именно в динамике отклонений ВК от ППС, а также в том, насколько эта динамика соответствует интересам повышения национальной конкурентоспособности, и заключается реальная проблема конвертируемости).

После Второй мировой войны западноевропейские страны, восстанавливая свои хозяйства, постепенно возвращались к конвертируемости своих валют. Во-первых, они приступили к решению этой проблемы спустя примерно 13 лет после окончания войны – в 1958 г. Во-вторых, они решали ее именно через внешнее ограничение конвертируемости, т. е. предоставляли

право свободного валютного обмена по текущим операциям только иностранным гражданам или иностранным фирмам (нерезидентам), держателям местных валют, одновременно отказывая в этом своим гражданам. И только через два года после интенсивного подготовительного процесса – с 1960 г. – этот режим был распространен на национальных держателей валюты.

Однако введение свободной обратимости валют в странах Западной Европы вовсе не означало для них полной отмены всех валютных ограничений, на чем, между прочим, настаивали США. И только в начале 1990-х годов в соответствии с требованиями ВТО о либерализации услуг в банковской, страховой и фондовой сферах страны ЕС взяли на себя обязательства об отмене валютных ограничений, но и при этом они продолжают защищать свой финансовый рынок.

По-иному решали проблему конвертируемости своих валют страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), Россия и страны СНГ. Они фактически пошли по пути введения внутренней конвертируемости своих валют. При этом ряд стран (Болгария, Польша, Россия и Чехия) осуществили «шоковый» переход к внутренней конвертируемости одновременно с «шоковой» либерализацией цен, что можно считать своего рода двойным шоком. Другие страны (Венгрия и Румыния) подготовили отмену валютных ограничений предварительным накоплением официальных валютных резервов. Однако все же большинство стран ЦВЕ, страны Балтии, Армения, Грузия, Киргизия, Молдова и Россия, подписав в середине 1990-х годов ст.VIII Статьи Соглашения МВФ, предусматривающую положение, при котором «ни одна страна-член не должна без одобрения Фонда устанавливать ограничения на платежи и переводы по текущим международным сделкам», формально ввели внутреннюю конвертируемость своих валют по текущим операциям платежного баланса. Именно эта мера привела к тяжелым для этих стран последствиям: резко затруднила осуществление контроля за экспортно-импортными операциями; обострила проблему инфляции; вызвала долларизацию экономики со всем шлейфом ее отрицательных последствий; породила проблему бегства капиталов за рубеж, обескровливающего национальную экономику. В целом это привело к снижению национальной конкурентоспособности, обострив угрозу экономической безопасности этих стран. То, чего удалось избежать странам Западной Европы в

М.И. Гельвановский

конкурентной борьбе с Соединенными Штатами, стало уделом стран бывшего советского блока.

Возникает вопрос, почему более разумный, осторожный, а главное проверенный опытом послевоенного развития промышленно развитых стран путь постепенного ослабления валютных ограничений был отвергнут? Ведь очевидные преимущества внешней конвертируемости и минусы внутренней, казалось бы, были налицо, и они были хорошо известны нашим отечественным специалистам. К этим соображениям можно добавить также, что при внешней конвертируемости не возникает проблемы замещения национальной валюты иностранными денежными единицами или параллельного их использования во внутреннем платежном обороте, которая, как правило, неизбежно возникает при введении внутренней конвертируемости. Другими словами, при внешней конвертируемости не возникает проблемы долларизации национальной экономики, с которой столкнулись страны, последовавшие по этому весьма странному и нелогичному пути.

Наконец, крайне негативным следствием введения внутренней обратимости национальной валюты явилось создание благоприятных условий для активного бегства из страны национальных капиталов (накоплений населения и предприятий) за границу, подстегиваемое усилившимся ростом инфляции, неустойчивостью внутренней ситуации и неблагоприятным инвестиционным климатом. Особенно масштабным это бегство было из России – несколько сотен миллиардов долларов за период либералистских преобразований.

Пытаясь ответить на поставленный вопрос о весьма странном выборе странами пути смягчения валютных ограничений, можно высказать, пожалуй, единственное логичное объяснение: такой выбор был фактической платой, своего рода скрытой контрибуцией стран социалистического блока за поражение в холодной войне. В 1990-е гг. силы были слишком неравны. Если после Второй мировой войны Соединенным Штатам противостояла уже начавшая свое объединение Западная Европа, то бывшим социалистическим странам уже противостояли не только США, но вся группа промышленно развитых стран. Таким образом, можно предположить, что безответственный выбор валютной политики был сделан под давлением конкурентов-победителей, а странам был нанесен огромный ущерб, оценить который еще предстоит будущим экономистам-историкам.

Конвертируемость российского рубля...

О характере и масштабах такого ущерба косвенно можно судить по тому, что происходило с российским рублем. Российский рубль сегодня – национальная валюта с ограниченной внутренней конвертируемостью. Причем его внутренняя конвертируемость в основном связана с американским долларом, который *де-факто* используется в стране практически наравне с национальной валютой. Сегодня эту роль начал осваивать евро, но до масштабов «евроизации» нам пока далеко. Внутренняя конвертируемость рубля в другие валюты носит ограниченный характер. Значительная часть национальных цен и ряд агрегатных показателей выражаются в долларах, что связано с двумя основными причинами: относительной нестабильностью российского рубля (особенно на начальных этапах либерализации цен в России) и значительной долей импортных товаров на внутреннем рынке. Несмотря на то что поворотным моментом к конвертируемости рубля было вступление России в МВФ в 1992 г. и присоединение к ст. XIV Статей Соглашения Фонда, предусматривающей устранение множественности обменных курсов национальной валюты, благоприятная среда для долларизации экономики была создана в России еще до формального начала проведения либералистских реформ. Еще на валютных аукционах 1980-х годов – одной из форм введения частичной внутренней конвертируемости – формирование обменного курса основывалось на ценовых соотношениях очень узкой и, мягко говоря, специфической «корзины» потребительского импорта. Как тогда говорили, использовался «компьютерный курс» – соотношение цен по компьютерам в СССР и США было особенно благоприятно для доллара и неблагоприятно для тогда еще советского рубля. При этом недооценка рубля составляла десятки раз! Достаточно подробное описание этого процесса приводится в работе известного российского экономиста М.В. Ершова. Затем этот курс весьма неожиданно и совсем неправоммерно стал использоваться не только для внешнеторговых, но и для капитальных операций, прежде всего по продаже промышленных активов, при том что недооценки рубля к доллару по таким активам были еще на порядок больше (по показателям внутреннего использования ВВП)!

Это обстоятельство стало одним из мощнейших импульсов раскрутки процесса долларизации российской экономики, поскольку для держателей долларов рубль и все рублевые активы оказывались в огромных масштабах недооцененными. «Рынок стал далее воспринимать этот уровень как некий отправной

М.И. Гельвановский

ориентир курсовой политики, – пишет М.В. Ершов, – (тем более, что в официальном заявлении денежных властей целесообразность недооценки рубля не ставилась под сомнение). При столь деформированных курсовых соотношениях психологически формируются и искаженные оценки, определяющие будущее отношение к валюте». Вспомним, как российская пресса, телевидение и радио называли, да и нередко продолжают называть, российский рубль деревянным, хотя обеспеченность золотовалютными резервами у этого рубля по сравнению с долларом куда более серьезная, особенно сегодня. Так формировалось и продолжает формироваться отношение россиян к собственной валюте. И, похоже, это сегодня мало кого волнует, хотя экономике это приносит миллиардные убытки.

Таким образом, сегодня валютная политика правительства РФ, поддерживающая заниженный курс национальной валюты, имеет исключительно негативные итоги.

Очевидно, что главное направление развития в области валютной политики – достижение финансовой независимости. Это связано с тем, что в современных условиях финансовая система как в национальной, так и в мировой экономике приобрела совершенно определенный стратегический характер. От того, какое решение примут финансовые власти относительно финансирования тех или иных проектов, в конечном итоге будет зависеть развитие страны, в том числе и военное, и политическое.

Литература

- Борисов С.М.* Рубль золотой, червонный, советский, российский. М., 1997.
- Ершов М.В.* Актуальные направления экономической политики // Вопросы экономики. 2003. № 12. С. 31–33.
- Платонова И.Н.* Валютное регулирование в современной мировой экономике. М., 1999. С. 58.
- Articles of Agreement of the International Monetary Fund. Article XXX; VIII, Section 2.
- Twenty years of international cooperation. The International Monetary Fund, 1945–1965. Wash., 1969. Vol. II. P. 226–227.

Л.Л. Калинина

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НИОКР И НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Развитие процессов, связанных с глобализацией и потребовавших переосмыслить сложившиеся теории и концепции мировой экономики, не ослабляет, а, напротив, усиливает конкуренцию между государствами. В этих условиях промышленная политика государства является ключевым инструментом ведения конкурентной борьбы, подъема мирохозяйственной конкурентоспособности. В «Концепции промышленной политики РФ» дается следующее ее определение: «Комплекс мер, осуществляемых государством в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной промышленности, формирования ее современной структуры, способствующей достижению этих целей».

В XXI в. стремление страны быть в числе передовых должно подкрепляться лидерством хотя бы в одной научно-технической сфере, что обеспечит конкурентоспособность на мировом рынке ее продукции. Мировые тенденции к увеличению наукоемкости производства, ужесточение конкуренции в отраслях, напрямую зависящих от новизны научных разработок, требуют осуществления модернизации промышленности, повышения роли научных исследований. Опыт развитых стран показывает, что для технологического прорыва в ряде случаев требуется структурная перестройка национальной промышленности.

Россия может стать полноправным участником конкурентной борьбы, если в стране сформируются мощные глобально оперирующие компании. Одним из условий развития таких компаний является доступ к передовым научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам (НИОКР) и каналам сбыта. Это возможно за счет расширения партнерских отношений в рамках международного сотрудничества. Отправным моментом для этого является выработка системы национальных приоритетов, направлений технологического

Л.Л. Калинина

развития. Современное состояние конкурентоспособности российской экономики, и в первую очередь промышленности, нельзя признать благополучным. Большинство российских компаний не являются инновационно активными. Они не занимаются анализом возможного развития рынков; сбором, обработкой и использованием технологической информации; не имеют обыкновения поддерживать связи с исследовательскими институтами, консалтинговыми компаниями, поставщиками и покупателями; не кооперируются с другими предприятиями в поиске новых инвестиционных возможностей. Во многом это связано с тем, что процесс формирования технологического потенциала требует значительных средств и времени. Поэтому инновационные расходы российского бизнеса в лучшем случае направлены на приобретение нового оборудования, а не на научно-исследовательские разработки или покупку патентов и ноу-хау. За последние годы инновационная активность предприятий заметно снизилась. Удельный вес предприятий, разработавших и внедривших в 2003 г. новые или усовершенствованные продукты и технологические процессы в промышленности, составлял 9,2% против 16,3 в 1992 г. Это значительно ниже, чем в Португалии (26%) и Греции (29%), отличающихся минимальными показателями инновационной активности среди стран ЕС. Разрыв же с лидирующими государствами, такими как Германия (69%), Дания (71%), Нидерланды (62%), достигает 10–12 раз. По абсолютным объемам экспорта высокотехнологичной продукции РФ более чем вдвое уступает Дании, Греции, Австрии. Разрыв с Южной Кореей и Малайзией достигает примерно 13 раз, с Великобританией – 27, Японией – 38, США – 70 раз. Имеет место высокая степень технического и технологического устаревания оборудования (в 2005 г. 67,5% оборудования имело возраст более 16 лет), неполная степень загрузки мощностей (по состоянию на 2005 г. – лишь 27%), высокая степень износа – 50%. Прогрессирующее старение основных фондов предприятий обуславливает техническое и технологическое отставание реального сектора экономики и существенное снижение конкурентоспособности.

Процесс морального и физического старения основных фондов имеет положительную динамику. Многим отраслям для внедрения современных наукоемких технологий необходимо большое количество высококвалифицированных кадров, качественная инфраструктура, стабильная и эффективная правовая основа, система управления, способная обеспечить

единство действий и целенаправленность работы коллективов предприятий, и т. д.

Различия в инновационном уровне стран, увеличение разрыва между ними по данному показателю придают особую важность политике, проводимой на национальном и международном уровнях. Известно, что макроэкономическая и отраслевая конкурентоспособность базируется на конкурентоспособности фирм, причем конкурентоспособность национальной экономики можно характеризовать таким показателем, как объем ВВП на душу населения. В 2005 г. российская экономика обеспечила объем ВВП на душу населения в размере 4,4 тыс. долл., тогда как экономика США – 40,3, Франции – 33,9, Германии – 33,5 тыс. долл.

В России есть ряд отраслей, тщательный анализ которых позволит обозначить направления возможного технологического лидерства по созданию продуктов, основанных на наукоемких технологиях.

В советское время ресурсы высокого технологического уровня, лучший интеллектуальный потенциал России были сконцентрированы на предприятиях оборонного комплекса. Оборонный и топливно-энергетический комплексы, являясь приоритетными направлениями планового хозяйства, создали значительный научно-производственный задел. Это следует принимать в расчет, преодолевая топливно-сырьевую направленность экономики и обеспечивая подъем обрабатывающей промышленности, в том числе наукоемкого машиностроения. Отставание обрабатывающей отрасли подтверждает, что Россия находится в самом начале создания научно-инновационных систем, способных дать импульс развитию этого сектора промышленности. Создание уникальных видов наукоемких изделий требует значительных инвестиций. Кроме того, в новых технологиях содержится высокий элемент риска. В связи с этим, а также за счет огромной разницы цен внутреннего и мирового рынка на производимую продукцию именно топливно-энергетический комплекс еще в начале перестройки получил значительное преимущество в развитии.

На фоне относительной пассивности российского капитала зарубежные инвесторы постепенно приходят к пониманию того, что Россия является эффективным объектом для их инвестиций. При этом, отмечая неравномерность отраслевого развития российской экономики, они положительно оценивают уровень ее научно-технического потенциала для развития внешних связей

Л.Л. Калинина

в области производства высокотехнологичной продукции. Не желая однако «экономической экспансии» новых конкурентов на мировом рынке, зарубежные инвесторы полагают, что выпускаемая высокотехнологичная продукция будет предназначена исключительно для емкого российского рынка. Учитывая разделяемый как экономистами, так и политиками многих государств тезис, что каждая нация является огромной корпорацией, конкурирующей на рынке в глобальном масштабе, Россия должна иметь стратегию, направленную на обеспечение комплексного развития экономики, на повышение конкурентоспособности за счет эффективного использования лучших научных разработок. Это позволит стране стать полноправным участником международных экономических отношений.

Особенностью инвестиционной политики РФ должны стать гибкость и разнообразие используемых форм привлечения капитала. Мировая практика свидетельствует, что в ряде случаев кооперация и использование таких форм, как стратегические союзы (совместные предприятия, договоры о кооперации), могут обеспечить больше выгод, чем прямая конкуренция.

Распространение опыта совместного предпринимательства в международной экономической среде способствует росту иностранных инвестиций, осуществляемых в данной форме: если в середине 1980-х годов среднегодовой объем капиталов, направляемых на создание совместных предприятий, оценивался в среднем в 20 млрд долл., то к 1995 г. он возрос до 90–93 млрд долл., а к 2004 г. достиг 173 млрд долл. Международные совместные предприятия (МСП) стали в XXI в. наиболее распространенной формой стратегической кооперации, целью которой является обеспечение конкурентных преимуществ. Эту форму выбирают многие транснациональные корпорации (ТНК), создавая международные совместные предприятия в сотрудничестве с частными фирмами-резидентами принимающей страны и считая ее оптимальным вариантом по сравнению с другими формами прямого инвестирования. Выделяют три категории мотивов образования МСП: внутренние, внешние, стратегические. Внутренние мотивы предполагают совместное несение рисков и расходов, создание благоприятного режима для инноваций, обеспечение доступа к источникам сырья. К внешним мотивам часто относят требования местного правительства (в ряде стран образование МСП возможно только на паритетных началах), создание более эффективной конкуренции. Стратегические мотивы включают расширение диверсифика-

ции, трансфер технологий, возможность ведения дел в стране в будущем и др. Обычно при создании совместного предприятия в расчет принимается совокупность мотивов.

При наличии заинтересованности в инвестициях обеих сторон инвесторы стремятся к достижению желаемого экономического эффекта в кратчайшие сроки, возможности производства товаров, легко реализуемых на внутреннем и внешнем рынке, а инвестируемые – также к получению доступа к новейшим технологиям, управленческому опыту. Практика Венгрии, Польши, Чешской Республики свидетельствует, что совместные предприятия, созданные в отраслях, производящих электротехническое, оптическое, транспортное оборудование имеют лучшие показатели производительности труда, качества продукции, издержек производства и более благоприятные экспортные возможности, что в свою очередь обеспечивает рост ВВП.

Участие первоклассных, высокоэффективных инвесторов в деятельности предприятий данных стран повышает международную конкурентоспособность их экономик и свидетельствует о необходимости шире использовать имеющийся опыт по созданию, распространению и использованию научно-технических знаний. Однако, чтобы иностранное экономическое проникновение стало фактором развития страны, необходимо предотвратить возможные злоупотребления монопольным положением иностранных предприятий, особенно в секторе крупных многонациональных корпораций, не допускать превращения иностранных предприятий в особые экономические анклавы.

Это следует учесть России при формировании государственной политики по реорганизации экономики на основе научно-технического прогресса. В России процесс создания совместных предприятий с иностранным участием значительно активизировался начиная с 2000 г. (табл.).

Наибольшее число совместных предприятий в РФ создается в самых прибыльных и наименее рискованных областях (ресторанный бизнес, пищевая промышленность, бизнес-услуги, добывающая промышленность и др.). Значительная часть иностранных инвестиций приходится на ТЭК. Иностранные компании также сотрудничают с авиационной, ракетно-космической, атомной промышленностью России. По проектам международной кооперации осуществляются коммерческие запуски спутников, совместно используются российские пилотируемые станции.

Несмотря на происходящие в мире процессы либерализации режимов прямых иностранных инвестиций, в практике многих

Таблица
Совместные предприятия в РФ, 2000–2003 гг.

Наименование страны-партнера	Число зарегистрированных совместных предприятий			
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
США	1394	1437	3397	1350
Германия	1123	1202	1222	2273
Кипр	978	733	914	1051
Китай	713	638	966	1630
Великобритания	1337	692	698	756
Финляндия	492	594	612	1253
Украина	1429	448	395	416
Швейцария	632	320	340	372
Италия	321	342	328	798
Нидерланды	34	97	275	310
Польша	207	114	213	670

зарубежных стран запрещается или ограничивается деятельность иностранных инвесторов в значительно более обширном перечне отраслей и сфер экономики, чем это законодательно закреплено в РФ. Подобные ограничения направлены на обеспечение национального контроля над важнейшими системами жизнеобеспечения стран (авиационный, водный, железнодорожный транспорт, атомная и электроэнергетика, телефонная, телеграфная связь и др.).

Особую значимость среди проблем защиты национальных интересов имеют вопросы, связанные с передачей технологий и их использованием. Решающим фактором конкурентоспособности и успешной деятельности является доступ к надежной и своевременной информации. По статистике преобладающими источниками информации об инновациях являются внутренние источники (около 40%), а также поставщики и покупатели (30%), совместные предприятия обеспечивают 10% информации. Иницируя приток иностранных инвестиций в сферу инновационных начинаний в РФ, необходимо принять меры

по сохранению и развитию собственной научно-технической базы и передовых технологий. Следует обеспечить приток в Россию новейших зарубежных технологий, используемых в наиболее перспективных отраслях экономики, если их уровень превосходит российские разработки; предотвратить утечку за рубеж технологий, важных для экономического развития страны, обеспечения конкурентоспособности российской экономики. В частности, заключение контрактов, связанных с передачей новейших технологий, имеющих общенациональное экономическое значение (необходимо сформировать перечень таких технологий) следует осуществлять только на основании лицензионных соглашений, предварительно оценив общеэкономические последствия контракта, степень влияния сделки на технологический уровень, структуру и конкурентоспособность российской экономики.

Подобный подход в первую очередь касается использования иностранных инвестиций в оборонных отраслях промышленности РФ и создания совместных предприятий на высвобождающихся от военного производства мощностях. Известны случаи, когда западные предприниматели приобретают предприятия оборонного комплекса не в целях их развития, а желая получить доступ к технологическим секретам или ликвидировать эти предприятия как реальных конкурентов на соответствующих сегментах рынка. Приобретая акции высокотехнологичных и наукоемких предприятий, зарубежные инвесторы с минимальными затратами получают доступ к высоким технологиям, являющимся интеллектуальной собственностью российского государства.

В условиях современного расширения взаимосвязей Россия нуждается в формировании законодательного механизма, который бы обеспечил максимальное использование технологического потенциала российских и иностранных предприятий в целях укрепления прогресса российской экономики. Для этого необходимо правильно выбрать инструменты работы с иностранными инвесторами, выстроить парадигму взаимоотношений, позволяющую государству проводить инновационную политику.

Объективно оценивая имевшее место за годы проведения реформ масштабное разрушение технологического аппарата промышленности, переход предприятий машиностроительного комплекса на выпуск технически несложных изделий, не требующих глубокой кооперации, зачастую непрофильных, дешевых, следует заключить, что процесс восстановления технологичес-

Л.Л. Калинина

кого потенциала требует принятия и реализации ряда решений по целенаправленному изменению структуры экономики и ее дальнейшему комплексному развитию с опорой на лучшие научные разработки. Для совершенствования имеющейся базы и внедрения передовых наукоемких технологий многим отраслям необходимо значительное количество высококвалифицированных кадров и активизация НИОКР.

НИОКР в форме фундаментальных исследований обычно проводятся в государственном секторе, а НИОКР в форме прикладных исследований и разработки товаров и процессов – в частном. В зарубежной практике этот вид НИОКР часто стимулируется корпоративной стратегией и подкрепляется комплексом корпоративных приоритетов, так как имеет определяющее значение для конкурентоспособности компаний.

В соответствии с мировой практикой на научную деятельность направляется значительная доля бюджетных средств: в странах ЕС 3–4% от объема ВВП, в Японии – 4%, США – около 4%. В частности, США еще к середине 1990-х годов сконцентрировали более 40% общемирового корпуса научных кадров. Расходы на образование и НИОКР превышали там суммарные затраты на эти цели всех остальных стран. В настоящее время США возглавляют десятку ведущих стран, на которые приходится свыше 4/5 мировых расходов на НИОКР. В эту ведущую десятку входят всего две развивающиеся страны – Китай и Республика Корея. Однако доля развитых стран в глобальных расходах на НИОКР в период с 1991 по 2002 г. снизилась с 97% до 91%, а развивающихся стран Азии увеличилась с 2% до 6%. Положительную динамику имеет и результативность их инновационной деятельности, о чем свидетельствует число выданных патентов.

В последние годы НИОКР становятся предметом офшоринга. Разработка НИОКР утратила традиционную «привязку» к развитым странам с их сформировавшейся национальной инновационной системой. Интернационализация НИОКР путем вынесения их в развивающиеся страны, страны Юго-Восточной Азии и СНГ свидетельствует о наличии у них необходимого инновационного потенциала. ТНК играют активную роль в происходящих процессах. Среди компаний, взявших на вооружение подобную практику, «Моторола», «Дженерал электрик», «Дженерал моторс», ряд фармацевтических компаний. Ранее НИОКР считались наименее дробимым видом хозяйственной деятельности компаний, так как в процессе НИОКР зарожда-

ются идеи, имеющие стратегическую ценность для компании; кроме того, требуется обмен конфиденциальной информацией между производителями и потребителями и т. д. Поэтому ТНК, являющиеся активными участниками процесса интернационализации НИОКР, обычно проводили в странах базирования исследования и разработки, связанные лишь с адаптацией технологий к потребностям местных рынков для достижения желаемых объемов продаж. Особенностью сегодняшней практики является вынесение в развивающиеся страны НИОКР по ключевым направлениям деятельности, ориентированным на глобальные рынки. В 2003–2004 г. из 1773 осуществляющихся в мире инвестиционных проектов, связанных с НИОКР, 1095 проводились в развивающихся странах или странах Юго-Восточной Азии и СНГ.

По данным ЮНКТАД, Россия входит в число 10 наиболее привлекательных стран для проведения НИОКР на период до 2009 г., занимая шестое место в рейтинге, при этом лидером признается Китай, занимающий первое место. В настоящее время в экспорте Китая доля высокотехнологичной продукции составляет 34%. Подобная статистика подтверждает, что Китай успешно реализует стратегию, изложенную в программе «Государственная система по освоению новшеств на фоне наступления эпохи экономики знаний».

Для принимающих стран интернационализация НИОКР несет хорошую перспективу укрепления производственного и инновационного потенциалов. В частности, компания «Тойота» создала Азиатско-Тихоокеанский технологический центр в Таиланде; компания «Моторола», открыв в Китае первую лабораторию НИОКР еще в 1993 г., к настоящему времени увеличила число зарубежных подразделений, занимающихся в этой стране НИОКР до 700; компания «Майкрософт» создала шесть глобальных исследовательских центров в Бангалоре (Индия). Разработкой наиболее передовых технологий занимаются не только зарубежные филиалы компаний, но и местные фирмы на контрактной основе. Вместе с тем политика «открытых дверей» недостаточна для обеспечения устойчивого экономического роста экономики принимающих стран.

С позиций общей стратегии развития позитивным можно считать тот факт, что за счет процессов накопления знаний, в которые вовлекаются предприятия и организации принимающих стран, данные страны постепенно активизируют собственные возможности в области НИОКР, формируют культуру новаторст-

Л.Л. Калинина

ва. Кроме того, прямые иностранные инвестиции в НИОКР позволяют странам укрепить свои инновационные системы и на этой основе обеспечить подъем промышленного и технологического уровня, дают возможность внедрять современное оборудование, производить сложную продукцию с высокой добавленной стоимостью. Следовательно, чрезвычайно важен вид проводимых НИОКР, их связь с производством.

Однако, как уже отмечалось, страны, принимающие прямые иностранные инвестиции в НИОКР, могут столкнуться с реальной угрозой утраты своих наиболее значимых достижений.

Национальные хозяйства, включаясь в процесс интернационализации НИОКР и стремясь получить от этого желаемые результаты, должны решить ряд задач. В частности, странам, привлекающим прямые иностранные инвестиции в НИОКР, требуется сформировать институциональную базу, благоприятствующую новаторству. Необходимо обеспечить защиту прав интеллектуальной собственности; провести реформирование системы государственной исследовательской деятельности, создав условия, при которых государственные НИОКР станут фактором развития национальной инновационной системы; сформировать систему партнерских отношений государства и бизнеса; обеспечить доступность отдельных результатов государственных НИОКР для частных компаний. Серьезное внимание должно уделяться вопросам поддержания конкурентной среды, развитию инфраструктуры, инвестированию в человеческий капитал.

Эффективность и отдача от прямых иностранных инвестиций в НИОКР может значительно возрасти в результате разработки государственной инновационной политики. Только государство может обеспечить проведение масштабной, всеохватывающей политики инновационного развития страны. В РФ главными направлениями такой политики могут быть:

государственная поддержка и стимулирование инвесторов, вкладывающих средства в наукоемкое, высокотехнологичное производство, а также предприятий и организаций различных форм собственности (в период освоения ими инноваций) за счет введения определенных налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов;

совершенствование налоговой системы с целью создания условий для ведения инновационной деятельности всеми субъектам хозяйствования независимо от форм собственности и видов финансирования;

изменение амортизационной политики для обеспечения возможности организациям увеличивать амортизационные фонды в качестве источников инвестиций в инновации;

развитие лизинга уникального наукоемкого оборудования;

выделение прямых государственных инвестиций для реализации инновационных программ и проектов, имеющих общенациональный характер, но не привлекательных для частных инвесторов.

Важно четко разделить полномочия федеральных, региональных органов власти при реализации государственной инновационной политики, обеспечив развёртывание потенциала российских предприятий в рамках программ развития конкретных отраслей, а также обеспечить поддержку малых и средних предприятий.

Благоприятная правовая и организационная среда, адекватные экономические стимулы позволят расширить взаимовыгодное международное производственно-инвестиционное сотрудничество на основе инновационной стратегии развития России, улучшить доступ к технологическим знаниям, облегчить поиск партнеров, объединить финансовые ресурсы, наладить связи между государственными и частными секторами экономик различных стран.

Литература

- Амосов Ф.* Долгосрочная стратегия возмещения выбытия и обновления основных фондов // Экономист. 2004. № 9.
- Гавлик П.* Страны с переходной экономикой: тенденции развития и перспективы // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 2. С. 21.
- Иноземцев В.* Китайский экономический феномен: состояние и перспективы // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 2. С. 28.
- Кольчугина А.В.* Статистический анализ совместного предпринимательства в Российской Федерации: дис. ... канд. эконом. наук. М., 2003. С. 79.
- Концепция промышленной политики РФ. М., 2000.
- Новицкий Н.* России нужно инновационное развитие // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 3. С. 85.
- Пелих А.С.* Экономика предприятий. Ростов н/Д, 2003. С. 163–169.
- Петков А.* Эффективность инвестиционных потоков в Центральную и Восточную Европу // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 2. С. 58.

Л.Л. Калинина

Фей К. Международные совместные предприятия // Вопросы экономики.
1994. № 8. С. 135.

Innovation in Europe: Results for the EU, Iceland and Norway. Luxembourg,
2004. P. 24.

International investment agreements: key issues. N.Y., 2005. Vol. 3. P. 144.
[www.unctad.org/wir/2005\(overview\)](http://www.unctad.org/wir/2005(overview))

В.В. Крысов

К ВОПРОСУ О ГЛОБАЛИЗАЦИОННОМ ДИСКУРСЕ

Независимо от того, что представляет из себя процесс глобализации и какова оценка степени объективности этого процесса со стороны различных научных школ, глобализационный дискурс сформирован как объективная данность.

Не вдаваясь в лингвистические подробности, глобализационный дискурс можно определить как все множащийся объем суждений, исследований и текстов, объединенных аспектом целостности мира и возможными соотношениями разных форм существования в рамках этой целостности. Глобализационный дискурс представляет собой несколько переплетающихся дискурсивных практик разных научных направлений (экономики, политологии, социологии) при некотором приоритете экономики.

Данный термин видится более предпочтительным, чем «глобальный дискурс», хотя смысл обоих терминов не дифференцирован. В первом случае понятие в большей степени относится к глобализации как концепции, во втором, скорее, к глобалистике как междисциплинарному подходу.

Вопрос целостности мира как феномена глобализации приводит к необходимости постановки угла зрения: эту целостность следует рассматривать одновременно и «сверху», с глобального уровня, и «снизу», с локального, и изнутри; положение наблюдателя становится решающим при определении аспектов формирующейся целостности мира. Установление объективных аспектов целостности зависит и от дисциплинарной принадлежности наблюдателя: в отличие от физиков или географов экономисты, политологи, социологи, культурологи изучают свои отдельные миры со своими критериями целостности.

Аналогичные проблемы не детализированы до сих пор и при рассмотрении глобализации. Существующие теории фиксируют глобализацию и как трансцендентный процесс, «независимый

В.В. Крысов

от нас и наших знаний о нем» (например, разворачивающийся в рамках номогенеза), и как «предельный объект» развития общества, и как совокупность процессов интернационализации общественной жизни, и как деятельность элит, и как концепцию, обозначающую либо эти подходы по отдельности, либо все вместе или в разных сочетаниях. В данном случае действует логический закон обратного соотношения объема и содержания понятия: чем шире воспринимается понятие «глобализация», тем менее конкретно его содержание, вплоть до полного размывания. Углубление понимания глобализации возможно только при сужении понятия. Сужение, уточнение понятия глобализации видится только в развитии глобализационного дискурса.

Степень объективности процессов глобализации – предмет бесконечных дискуссий. Здесь присутствует максимально возможный разброс мнений: от признания естественности глобализации как очередного этапа развития общества до позиционирования этого процесса как результата направленной деятельности определенных политических и экономических элит.

Чтобы привнести дополнительную ясность в вопрос степени объективности глобализации, обозначим ее как категорию, которая, как и любая категория, характеризуется конечной непознаваемостью.

На уровне самой возможности понимания глобализации человеческим сознанием это понятие находится в рамках релятивистских форм восприятия, рожденных развитием квантовой физики. Это значит, что в восприятии глобализации стирается та грань между объективным и субъективным, которая является предметом спора.

В квантовой физике подобные проблемы характеризуются, например, принципами дополнительности и неопределенности. Современная синергетическая парадигма познания, выросшая из системного анализа и опирающаяся в том числе на научный релятивизм, позволяет определять степень объективности процесса через роль наблюдателя и средства научного анализа: насколько наблюдатель видит данный процесс объективным (и изучает его как объективный), настолько объективно тот себя проявляет, и наоборот, изучение процесса как субъективного и управляемого привносит в этот процесс соответствующие черты и характеристики.

«Синергетическое познание, взятое в контексте истории естествознания Нового времени, – это и постквантовое познание.

А после квантовой механики говорить об открываемом кем-то вообще, без ссылок на наблюдателя, его место и на те средства-приборы, с помощью которых он реализует само наблюдение, да еще не оговариваясь при этом, что открываемое – это наблюдаемое, сотворенное самим процессом наблюдения, – значит быть в плену реликтового языка доквантовой эпохи»¹.

Но если отойти от понятия глобализации как таковой и заняться изучением глобализационного дискурса, то появляется возможность прояснения множества деталей и особенностей современных глобальных процессов. При этом объектом изучения становится не глобализация, а структура и динамика соответствующих дискурсивных практик. Методы изучения должны быть заимствованы из лингвистического и когнитологического арсенала.

Дискурсивный подход снимает не только проблему объективности–субъективности, но и истинности–ложности.

«Поскольку истина недостижима, то бесполезно спрашивать, является ли что-то истинным или ложным. Вместо этого следует сосредоточиться на том, как создаются “эффекты истинности” в дискурсах. Нужно анализировать дискурсивные процессы, посредством которых дискурсы производятся так, что создается впечатление об истинности или ложности представленной в них картины действительности»².

Для дальнейшего рассуждения необходимо провести еще одно различие: глобализационный дискурс должен восприниматься как особый объект действительности (конструкт), связанный с самим процессом глобализации лишь в той мере, в какой участники данного дискурса осознают эту связь. Проблема связи означаемого и означающего является «вечной» проблемой семиотики. Насколько каждый термин, используемый в обсуждении проблем глобализации, означает реальный объект или процесс? В какой мере сами термины становятся сначала симулякрами, а затем конструктами, новыми реальными объектами?

Лежащей на самом виду проблемой анализа глобализационного дискурса является различие использования понятий «глобализация», «интернационализация», «интеграция», «локализация». Помимо этого в развитии каждого конкретного объекта (процесса, явления) современной жизни сохраняются и национальный, и региональный, и локальный аспекты. То есть, например, при характеристике какого-либо экономического

В.В. Крысов

процесса следует различать, какие черты в нем глобальные, интернациональные, интеграционные, национальные, локальные. Увеличение уровней иерархии увеличивает число возможных взаимосвязей: от связей между объектами (процессами) одного иерархического уровня через связи соседних уровней до макросвязей между глобальным и локальным, интернациональным и региональным.

Многообразие глобальных процессов позволяет «играть масштабами» и «жонглировать понятиями». Самый первый, но не самый простой этап структурирования глобализационного дискурса – выделение его элементов и обоснование их иерархии. К элементам дискурса относятся термины и понятия, сортированные тематически, закрепленные смысловыми взаимоотношениями и собранные в тезаурус; фреймы – стандартизованные формы осознания (обсуждения) состояний; скрипты (сценарии) – закрепленные когнитивные схемы восприятия динамики процессов.

Элементы глобализационного дискурса существуют в разных научных дисциплинах, поэтому важно обозначить различие экономических, политических, социо- и культурологических аспектов каждого понятия и при этом обосновать объединяющие научные подходы.

И последнее, но не менее важное. Глобализационный дискурс, рассматриваемый как целостный и постоянно усложняющийся конструкт, является универсальным средством манипулирования общественным сознанием. Поэтому именно создатели глобализационного дискурса, а также те, кто обеспечивает динамику его развития, постоянно обогащая новыми смыслами и деталями (новыми элементами), управляют общественным мнением и поведением в сфере глобальных процессов. За русским языком нет первенства в формировании глобализационного дискурса; более того, мы отстаем в объемах публикаций в рамках соответствующих тем. Глобализационный дискурс не находит должного отражения в учебных курсах вузов и структуре научных институтов.

Это еще больше подчеркивает важность такого направления исследований, как создание тезауруса глобализационного дискурса с детальным обсуждением значений каждого понятия и термина и с проработкой их взаимосвязей с разнообразной тематикой и направлениями дискуссионного поля.

К вопросу о глобализационном дискурсе

Примечания

- ¹ *Аршинов В.* Событие и смысл в синергетическом измерении // Событие и смысл. (Синергетический опыт языка) / РАН. Ин-т философии. М., 1999. С. 31.
- ² *Филлипс Л.Дж., Йоргенсен М.В.* Дискурс-анализ. Теория и метод / Пер. с англ. Харьков, 2004. С. 33. Литература

Литература

- Аршинов В.* Событие и смысл в синергетическом измерении // Событие и смысл. (Синергетический опыт языка) / Под ред. Л.П. Киященко, П.Д. Тищенко. М., 1999. С. 11–38.
- Глобалистика: международный междисциплинарный энциклопедический словарь / Гл. ред. и сост. И.И. Мазур, А.Н. Чумаков. М.; СПб.; Н.-Й., 2006 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.globalistika.ru/p_rgs1.htm
- Глобальный дискурс: Сб. ст. / Под ред. Л.В. Савина. Сумы, 2003.
- Иванов Д.В.* Эволюция концепции глобализации / СПбГУ, 2006 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.soc.ru/persons/ivanov/evolution.shtml>
- Крысов В.В.* Роль экономического дискурса в управлении // Экономика. Государство. Человек. Мат-лы IV Чаяновских чтений. Москва, 25 марта 2004 г. М., 2004. С. 101–104.
- Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов и др. Мн., 2003.
- Филлипс Л.Дж., Йоргенсен М.В.* Дискурс-анализ. Теория и метод / Пер. с англ. Харьков, 2004.
- Чешков М.А.* Глобалистика: предмет, проблемы и перспективы // Общественные науки и современность. 1998. № 2 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ecsocman.edu.ru/images/pubs/2004/07/06/0000165861/013Cheshkov.pdf>
- Щукин Я.М.* Переходный период, революция, глобализация // Неприкосновенный запас. 2001. № 3 (17) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://magazines.russ.ru/nz/2001/3/shik.htm>

Е.В. Малинина

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Финансовая глобализация возникла как следствие и составная часть экономической интеграции, интенсивно развивавшейся в течение второй половины XX столетия. Однако многие элементы финансовой глобализации возникли как результат развития собственно финансовой сферы: рост свободных денежных капиталов и их перемещений между странами, появление новых финансовых инструментов, образование коллективных валют и др. Характерным признаком экономического прогресса в XX в. является более быстрый рост внешней торговли по сравнению с объемом производства.

Технический прогресс, рост потребностей, прежде всего в промышленно развитых странах, новые формы организации производства превращают внешнюю торговлю в необходимое условие существования и развития национальной экономики. Объектами внешних связей могут быть не только товары и услуги, но и факторы производства, включая денежный капитал и рабочую силу. Передвижение больших количеств работников из страны в страну влечет за собой множество финансовых проблем: выплаты национальной валюты иностранцам, переводы денег между странами, распространение социальных льгот на граждан других государств и т. д.

Мощным интегрирующим фактором является бурное развитие международного транспорта. Время передвижения из одной страны в любую другую резко сократилось и для людей, и для грузов. Возникают транспортные системы, охватывающие целые континенты. Новые возможности транспортировки стимулируют перемещение рабочей силы, материальных благ между странами, что повышает эффективность производства и торговли. Снижение времени оборота товаров ведет к существенной экономии средств, увеличивает свободные финансовые ресурсы.

Но еще большее воздействие оказывает революция в передаче информации, которая в небывалой степени интенсифицировала все виды международных связей, в том числе экономических и финансовых.

Важным свойством экономической интеграции XX в. является создание обширной правовой базы, касающейся проблем внешнеэкономических связей. Если в XIX в. каждая страна по своему усмотрению решала вопросы внешнеторговых тарифов и нетарифных ограничений на экспорт или импорт, то в XX в. были предприняты попытки общего регулирования правил внешней торговли и валютных курсов. А первые реальные успехи в этой области были достигнуты после Второй мировой войны, когда Организация Объединенных Наций включила в свой состав специализированные подразделения: ГАТТ по мировой торговле, Международный валютный фонд и Всемирный банк в части финансов. Тогда же было заключено известное Бреттон-Вудское соглашение о системе валютных курсов.

Создание правовой базы глобализации идет разными темпами в разных сферах. Если во внешней торговле в 1996 г. произошел переход от ГАТТ к ВТО, т. е. имеет место дальнейшее совершенствование мировой торговли, то в сфере финансов сходных достижений пока нет. Правовые основы финансовой глобализации пока выступают как правила деятельности МВФ и Всемирного банка, а также торговли финансовыми услугами (раздел в соглашении ВТО).

Организационной формой экономической глобализации, включающей и финансы, является возникновение и развитие транснациональных корпораций (ТНК), осуществляющих производство и сбыт продукции в разных странах. ТНК постоянно сталкиваются с проблемами международных финансов, прежде всего с валютными и кредитными, принимают непосредственное участие в формировании этих отношений. В условиях плавающих валютных курсов постоянно приходится решать вопрос, в какой валюте оценивать затраты и в каких странах сбывать продукцию, чтобы итоговая прибыль была максимальной.

Это же относится и к кредитной политике, и к выпуску ценных бумаг. Выбор валюты во всех случаях представляется чрезвычайно важным для итогов финансовой деятельности. Возникновение современной совокупности ТНК наглядно демонстрирует, что в нынешних условиях выгодное производство и реализация продукции не могут ограничиваться рамками одной страны. ТНК имеют огромное влияние на мировые финансы,

Е.В. Малинина

они располагают громадными ресурсами. Объемы продукции некоторых ТНК превышают не только бюджеты, но и ВВП многих малых и даже средних государств.

Международные финансовые отношения развиваются и под влиянием изменений в самих финансах. Доля финансовых услуг в составе мировой внешней торговли быстро увеличивается. Появляются новые виды финансовых услуг и финансовых инструментов. Финансовые связи между государствами дифференцируются и усложняются. Финансовые аспекты воспроизводства за последние десятилетия значительно усилили свое влияние. Это проявилось, в частности, в росте капитализации, т. е. стоимости компаний, чьи акции обращаются на биржах. Уровень капитализации становится важным показателем всей финансовой глобализации, а регулирование фондовых рынков – одной из проблем финансовой глобализации.

Как правило, все международные финансовые операции связаны с валютным обменом. Универсальная роль валюты в международных финансовых отношениях, разумеется, имеет место, это находит свое выражение, прежде всего, в системе расчетов. Поток товаров и услуг из одной страны в другую порождает встречные денежные потоки, деньги разных стран должны как-то обмениваться друг на друга, возникают проблемы курсов валюты, выбора формы платежа и конкретных финансовых учреждений, осуществляющих расчеты (как правило, банков). Расчеты часто связаны с кредитными и страховыми операциями. Особый вопрос – соотношение национальных и международных правил расчетов, здесь тоже желателен постепенный переход к единым международным правилам. Поэтому идет непрерывный поиск направлений улучшения международных расчетов. За последние годы решающее значение приобрело внедрение в сферу расчетов электронных технологий, что создает принципиально новые возможности их развития. Важность расчетов как сферы международных финансов проявляется и в том, что в процессе их совершенствования могут возникать платежные союзы нескольких государств, объединенных единой, разработанной ими, системой международных расчетов. Такие союзы могут быть началом или составной частью интеграции экономики и финансов этих государств, т. е. создают возможности для развития финансовой глобализации.

Особое значение для финансовой глобализации имеет перемещение денежного капитала из страны в страну. Экономика одной страны за счет капитала, поступающего из других стран,

Некоторые особенности финансовой глобализации

получает импульс для развития (или выхода из кризиса); политические отношения между этими странами укрепляются и делаются более дружественными, так как вложения капитала предполагают высокую степень взаимного доверия; финансовые ресурсы находят себе выгодное применение, их владельцы получают дополнительный доход. Все стороны, участвующие в данном процессе, оказываются в выигрыше при правильном выборе проекта и разумном определении обязательств и доходов.

Экспорт капитала является самым мощным фактором углубления финансовой глобализации, сближения уровня развития различных стран, создания обстановки взаимного доверия и уважения интересов друг друга во всем мировом сообществе. К сожалению, международное перемещение капитала на 70–80% происходит между развитыми странами.

Другим направлением инвестиций помимо вложений в реальный капитал являются операции с ценными бумагами. Ценные бумаги, как государственные, так и корпоративные, являются важнейшими финансовыми инструментами. Использование ценных бумаг дополняет прямые производственные инвестиции за счет собственных средств и кредитных ресурсов, а отчасти и конкурирует с ними. Фондовые рынки в развитых странах за последнее время заметно потеснили банки как источник средств для инвестиций в реальный сектор. Сама процедура покупки и продажи ценных бумаг более проста, чем выдача и возврат кредита банка.

В настоящее время ценные бумаги – более универсальное средство перераспределения свободных финансовых ресурсов. С их помощью можно направить средства не только в реальный сектор, но и в государственный бюджет и на другие цели. Финансовая глобализация связана прежде всего с рыночными ценными бумагами, обращающимися на фондовом рынке. С внешней стороны финансовая глобализация проявляется в данном случае в том, что ценные бумаги, выпущенные в данной стране, покупаются нерезидентами – гражданами или юридическими лицами других стран.

Ценные бумаги – более гибкий инструмент мобилизации капитала, чем прямые инвестиции, но и более опасный, их стоимость колеблется, имеется риск их обесценивания, равно как и возможность значительного роста их стоимости. Повышение роли фондовых рынков в настоящее время проявляется, в частности, и в процессе объединения бирж в рамках Европейского

Е.В. Малинина

союза. Это организационная предпосылка к следующему шагу финансовой глобализации.

Финансовая глобализация, естественно, связана с валютными проблемами.

Жизнь показала, что не все государства, провозгласившие в настоящее время независимость в политическом плане, могут реально претендовать на такую же независимость в экономическом отношении. В первую очередь это относится к их национальным деньгам. Финансовая глобализация не может осуществляться на основе равноправия всех валют. На практике происходит «естественный отбор» валют, реально используемых в международных экономических связях. Развитие международных экономических и финансовых отношений привело к возникновению так называемых резервных валют, которые пользуются доверием всех участников интернациональных сделок. Само их название отражает тот факт, что их стараются запасать, держать в резерве, так как они безусловно принимаются при любых международных платежах. Реальная ситуация в мировой торговле за последние полвека выдвинула на первый план из всех резервных валют доллар США. Появление резервных валют – важный шаг на пути упорядочения мировой денежной системы. Судя по всему, в будущем начнет сокращаться и число резервных валют (до 3–4), а в перспективе теоретически возможен и переход к единой мировой валюте. Один из возможных путей к мировой валюте, исходя из реальностей современного экономического развития, это переход к коллективной валюте, т. е. создание общей для ряда стран единой валюты. Пример – создание евро. Этот путь связан с длительными согласованиями принципов финансово-налоговой и денежно-кредитной политики данных стран (уровень инфляции, размер дефицита бюджета, величина государственного долга и др.), созданием новых органов управления финансово-кредитной сферой, носящих наднациональный характер. Участвующие в этом процессе государства отказываются от каких-то своих суверенных прав по части регулирования финансово-кредитной сферы, передавая их вновь образуемым структурам более высокого уровня.

Этот путь наиболее демократичный, но и более длительный и трудоемкий. Предполагается, что переход к единой валюте в таком варианте ее создания даст толчок к экономическому росту всех стран, согласившихся на ее введение. Это связано с резким снижением затрат на все торговые и финансовые операции в пределах союза этих стран, а также с расширением рынка

Некоторые особенности финансовой глобализации

и усилением конкуренции. При единой валюте значительно увеличатся и ускорятся межстрановые потоки товаров, услуг, капиталов, вещественных факторов производства и рабочей силы, значительно интенсифицируются информационные связи, возникнут более крупные финансовые рынки.

Другой путь создания мировой валюты – расширение сферы действия одной из ныне действующих резервных валют – доллара США. США обладают громадной экономической мощью, и их претензии на превращение доллара в мировые деньги обоснованны. Процесс превращения доллара в мировую валюту практически уже начался. Его доля в мировых расчетах значительно выше доли США в мировой торговле. Это означает, что многие страны используют во внешнеэкономических операциях не свои национальные валюты, а доллар США. К числу таких стран относится и Россия. В 2003 г. доллар составлял 70% мировых валютных резервов (без золота). Это создает дополнительный спрос на доллары, США покрывают этот спрос, эмитируя доллары и приобретая на них реальные блага в других странах. Богатейшая в мире страна имеет устойчивый дефицит платежного баланса, но не испытывает никаких затруднений в связи с этим, поскольку внешний спрос на доллары растет.

Еще один способ превращения доллара США в мировую валюту – внедрение его во внутренний оборот отдельных стран. Различаются официальное и неофициальное использование доллара США в качестве национальной валюты в других странах. Официальное использование доллара как внутренней валюты осуществляется на основе так называемого «валютного управления». Это особая система денежного обращения, принимая которую та или иная страна фактически отказывается от своего суверенитета в части выпуска национальной валюты. Неофициальное внедрение доллара во внутренний оборот других стран происходит по инициативе самих экономических субъектов этих стран. По ряду причин (инфляция, политическая и социальная нестабильность, неудачные реформы и др.) национальная валюта теряет доверие населения и предпринимателей, и они начинают использовать в своей повседневной деятельности иностранную валюту, как правило, доллар США.

Таким образом, основные особенности глобализации в области финансов и платежных отношений и их влияние на современный интеграционный процесс сводятся к следующему:

в настоящее время доля «видимой» торговли в платежном балансе постепенно сокращается, уступая место торговле услугами, инвестированию и иным операциям с капиталом;

Е.В. Малинина

скорость совершения финансовых операций, мобильность финансовых ресурсов возрастает. Это сопровождается увеличением разнообразия финансовых инструментов, что влечет за собой большую непредсказуемость соответствующих статей платежного баланса;

расширение сферы применения резервных валют, прежде всего доллара США, за счет внутреннего рынка стран увеличивает валютную нагрузку на их экономику, ухудшая платежный баланс;

складывающаяся международная правовая база, регулирующая экономические и финансовые отношения между странами, существенно сокращает набор инструментов, при помощи которых правительства могут регулировать платежный баланс, и ограничивает способность правительств прибегать к этим инструментам.

Н.И. Промский

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН СНГ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Современный мир переживает активно развернувшийся процесс глобализации. Суть ее состоит в том, что вследствие количественного нарастания взаимосвязей и взаимозависимостей между странами сама мировая экономика переходит в новое качество, превращаясь в относительно целостную экономическую систему. Эта система в заметной степени все больше определяет развитие каждого из национальных хозяйств, диктуя им, по сути, правила поведения (правила игры). По существу это процесс постепенного формирования единого мирового хозяйства, общепланетарных производительных сил, мирового рынка с относительно беспрепятственным переливом факторов воспроизводства во взаимоотношениях между странами, все большей взаимосвязью и взаимозависимостью национальных хозяйственных структур в международном хозяйственном комплексе.

Здесь и возникновение вненациональных рынков капитала, и углубление международного кооперирования с неизбежным разделением в различных формах производственного процесса, и все более ускоряющееся развитие НТП с опережающим ростом высокотехнологичной и наукоемкой продукции, и совершенствование информационных и транспортных сетей, и многое другое. Движущей силой этих процессов и явлений выступают ТНК, количество которых за последние 30–40 лет увеличилось на порядок.

Однако этот процесс, постепенно набирая силу, характеризуется неодинаковой хозяйственной интенсивностью в разных частях света, в различных географических регионах. В целом степень либерализации национальных рынков возрастает, но в разных пропорциях. Интенсификация взаимодействия национальных хозяйств, их постепенное превращение в относительно целостную мировую систему одновременно сопровождается

Н.И. Промский

формированием интеграционных объединений стран примерно одинакового уровня экономического развития, получившим название регионализации мирового хозяйства.

Современный мир знаком уже с несколькими региональными интеграционными союзами и группировками – ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, СНГ и некоторыми другими, которые заметно различаются по уровню сращивания национальных хозяйств, а следовательно, по степени зрелости. Разные страны входят в их состав, но тон в них задают наиболее развитые в экономическом отношении. Совершенно очевидна определенная закономерность в формировании и функционировании этих интеграционных объединений: чем больше развитых стран в том или ином из них, чем глубже и разностороннее производственное кооперирование и внутриблоковый торговый обмен между ними, тем углубленнее в целом их торгово-экономическое взаимодействие, тем совершеннее и эффективнее их меж- и наднациональный институциональный механизм, тем больше возможностей для своего ускоренного экономического развития получает каждая из стран – участниц союза. Участие в международном разделении труда внутри интеграционной группировки реализуется ее государствами-участниками гораздо интенсивнее и продуктивнее, чем с остальным миром, хоть это и идет вразрез с процессом глобализации.

В чем же, прежде всего, находит себя усиливающееся хозяйственное взаимодействие стран-членов интеграционных объединений, особенно наиболее удачного из них – Европейского союза? *В растущей конкурентоспособности национальных хозяйств.* Свободный перелив факторов воспроизводства на значительно расширившемся теперь уже едином экономическом пространстве, единая сельскохозяйственная и промышленная политика, действенная поддержка малого и среднего предпринимательства, фонды поддержки для подтягивания слабых к уровню сильных с естественным нивелированием социальных процессов при ориентации на параметры наиболее развитых членов, все более углубляющееся согласование практически все аспектов экономической политики и постепенная унификация договорно-правовых норм союза, единая валюта, выступающая достойным конкурентом американскому доллару, – вот благодатная среда для глубоких качественных перемен в производстве, проявляющихся в растущей конкурентоспособности с ее ориентацией на лучшие европейские и мировые стандарты.

О некоторых проблемах интеграции стран СНГ в эпоху глобализации

Следует отметить, что конкурентоспособность применительно к интеграционному союзу уместно рассматривать как на микро-, так и макроуровне. Встраиваясь в производственные цепочки крупных европейских хозяйственных структур, более мелкие хозяйствующие субъекты стран-неофитов начинают функционировать по техническим нормам передового в техническом отношении производства. Одновременно очевиден и синергетический эффект на макроуровне, превышающий лишь чисто арифметическое сложение производственных потенциалов всех членов интеграционного сообщества. Его руководители начинают формировать общие принципы конкурентной стратегии всего союза для активного экономического соперничества с другими крупными объединениями и странами.

Для России в ее нынешнем положении самого крупного осколка страны некогда бывшей единым народно-хозяйственным комплексом, всем своим положением естественно претендующей на роль лидера на постсоветском пространстве вне зависимости от индивидуального восприятия ее сегодня в этом качестве всеми остальными государствами СНГ, вопросы консолидации этого пространства под ее эгидой приобретают первостепенное значение. При этом объективно (опять же вне зависимости от желания или нежелания других постсоветских государств, как в случае, например, с Украиной и Грузией признавать или отвергать ее лидирующую роль) стратегические интересы самой России и большинства бывших союзных республик совпадают самым очевидным образом. Это совпадение интересов может быть с успехом реализовано только на путях экономической интеграции и неизбежного вслед за этим политического единения.

Россия с ее нынешним производственным потенциалом и количественным составом населения ни сейчас, ни в обозримой перспективе не может претендовать на роль одного из полюсов силы в мировой экономике. Наиболее реальной перспективой для нее выступает объединительная роль на постсоветском пространстве, поскольку гипотетически только она может выступать консолидирующим фактором для всех остальных (или, по крайней мере, для большинства) государств СНГ. Не менее остро стоит вопрос неизбежного участия в каких-либо интеграционных союзах перед зарубежными странами—участницами СНГ, ибо таков непреложный и неумолимый закон выживания для малых стран в нынешних условиях глобализации в мире. При этом выбор неширок. Логика и здравый смысл подсказывают не только необходимость, но в известной степени

Н.И. Промский

неизбежность восстановления значительной части прежних хозяйственных связей, но теперь уже на новой, рыночной основе при естественном частичном ограничении национального суверенитета ради приобретения значительно больших выгод в коллективных усилиях, одной из которых является конкурентоспособность национальных хозяйств в частности и всего Содружества вообще.

Общеизвестны экономические потери и социальные издержки, понесенные экономикой России от развала Советского Союза. На повестке дня все тот же сакраментальный вопрос: что делать? Возродить страну, поднимать экономику, повышать жизненный уровень населения, завоевывать положение на мировом рынке, одним словом, создавать необходимый уровень конкурентоспособности страны. Но жизнь показывает, что даже куда более развитые в экономическом отношении страны, чем Россия, пытаются решать свои хозяйственные проблемы на современном этапе не в одиночку, не полагаясь лишь только на свои внутренние экономические возможности, а стремятся объединять усилия с другими, прежде всего соседними странами, с целью максимизации совокупного эффекта от совместной экономической деятельности в виде синергетического результата.

Перед Россией с самого начала ее самостоятельного существования встала задача разработки не только новых для нее рыночных начал своей внутрихозяйственной деятельности, но и новой стратегии вовлечения страны в мирохозяйственные связи с ориентацией на расширение отношений с ближайшими партнерами по СНГ. Современная наука и международная практика убедительно обосновали и продемонстрировали магистральный путь хозяйственного сближения и объединения усилий отдельных стран – *экономическую интеграцию*.

Экономическая интеграция постсоветского пространства может превратить Россию в один из новых центров глобальной экономики, обеспечив объединение постсоветских экономик и их включение в существующие структуры мирового хозяйства. Только Россия с ее экономическим, технологическим и ресурсным потенциалом, емкостью рынка, конфигурацией транспортных коммуникаций и производственных связей может обеспечить рациональную интеграцию экономического пространства СНГ в мировое хозяйство, не ломая при этом технологические, производственные и организационные структуры экономик данных стран и избегая риска появления нестабильности. В то

О некоторых проблемах интеграции стран СНГ в эпоху глобализации

же время сохранение рынка стран СНГ, ориентированного на Россию (особенно это касается продукции обрабатывающей промышленности), и использование их ресурсного потенциала являются необходимыми условиями модернизации российской экономики, повышения ее конкурентоспособности.

Построение механизма развития торгово-экономических связей с государствами СНГ – процесс тонкий и достаточно сложный. По существу, от того, насколько правильно он отрегулирован, зависит полнота реализации экономических интересов и самой России, и других государств Содружества.

После распада СССР Россия и другие страны постсоветского пространства (кроме стран Балтии) столкнулись с непростой задачей, заявленной в учредительных документах СНГ, – сохранить сложившиеся экономические и научно-технические связи в этом регионе несмотря на государственное размежевание. К сожалению, стремление к самостоятельности, естественно характерное для руководства многих постсоветских стран начального периода, и не в последнюю очередь самой России, зачастую сводило на нет предпринимаемые в этой области усилия отраслевых и региональных структур, тесно взаимосвязанных ранее хозяйствующих субъектов, конструкторских бюро и научных организаций.

Необходимо также видеть и другое. Резкое изменение характера межреспубликанского разделения труда после распада СССР, проявившееся в переводе его из административно-командного в рыночный режим, неизбежно должно было привести и привело к прекращению немалой части взаимных хозяйственных связей, которые функционировали в соответствии с общесоюзными приоритетами. А посему попытки, основанные на прежних представлениях о глубине хозяйственных взаимоотношений и, следовательно, безусловной возможности сразу шагнуть в эдакий «ЕС СНГ», не могли не закончиться провалом.

При наличии огромного числа документов интеграционного характера, принятых в рамках СНГ, пока не сформулирована современная, отражающая нынешние реалии *концепция сотрудничества* именно на постсоветском пространстве, которая не столько бы копировала опыт других региональных группировок (прежде всего ЕС), сколько опиралась бы на собственные исторические, политические, экономические, культурные и иные особенности и предпосылки, естественно, с учетом мирового опыта как условия для стабильных отношений с остальным

Н.И. Промский

миром. И здесь опять же первенствующая роль должна принадлежать России.

В основу такой концепции следовало бы, видимо, заложить комплексную программу структурной перестройки постсоветской экономики на основе тщательно отобранных приоритетов и широкого распространения современных технологий. Не кто иной, как только Россия может и должна инициировать разработку такой концепции и программы. В этой программе по созданию экономики Содружества инновационного типа страны СНГ должны увидеть свое место, и тогда интерес с их стороны к интеграции должен, по логике вещей, появиться без всякого принуждения.

Говоря о решающей роли Российской Федерации, нельзя в то же время не видеть объективно существующего противоречия между принципом равноправия стран-участниц и резко преобладающим экономическим и военным потенциалом России. Россия слишком велика для равноправной многосторонней интеграции, вследствие этого возникает очень серьезная объективная проблема согласования интересов и принятия интеграционных решений. Очевидное доминирование России в СНГ неприемлемо для его остальных членов, а координация на равных сплошь и рядом противоречила бы российским интересам. Поэтому призывы к равноправию отношений могут относиться только к политическим аспектам, что же касается экономического взаимодействия, то не может быть единого подхода к разномасштабным потенциалам. Россия не должна диктовать свои условия, но и не учитывать ее роль тоже нельзя. Отсюда крайне необходимо согласование интересов без ущерба для каждой из сторон, в том числе и России, которая всячески стремится возродить статус мировой державы. Возможным инструментом для достижения этой цели может стать СНГ, которое пока не работает на истинную интеграцию, в том числе из-за неполного исполнения Россией роли лидера. Вместе с тем именно эта организация дает возможность России восстановить свое влияние на постсоветском пространстве в частности и в мире вообще.

По мнению директора Института экономики РАН, члена-корреспондента РАН Р. Гринберга, «в идеале российская политика по отношению к Содружеству в целом и к его отдельным членам должна быть оптимальной по Парето, то есть осуществляться таким образом, чтобы улучшение позиции России не вело бы к ухудшению положения других стран – членов СНГ».

О некоторых проблемах интеграции стран СНГ в эпоху глобализации

Такой подход, указывает он, предполагает прежде всего ускоренный и устойчивый экономический рост, отказ от дискриминации партнеров, включая запрет на односторонние протекционистские действия. Кроме того, стране придется практиковать текущие уступки в обмен на будущие выгоды, в том числе и геополитического характера, включая разумные объемы донорства в обмен на конкретные возможности влияния (приватизация, инвестиции и т. п.). Наконец, Россия должна акцентировать приоритетность экономического взаимодействия государств Содружества на микроуровне, оказывая при этом максимальную информационную и финансовую поддержку отечественному бизнесу.

Реальные предпосылки для превращения ныне аморфного СНГ в жизнеспособный региональный блок появятся только тогда, когда на смену интеграционным пожеланиям придут вполне конкретные задачи, вытекающие из такого же конкретного коллективного интереса. Если Россия инициирует комплексную программу структурной перестройки постсоветской экономики на основе тщательно отобранных приоритетов и широкого распространения современных технологий, такой интерес обязательно появится. Его можно было бы, в частности, обозначить как коллективную заинтересованность в организации и развитии в рамках Содружества собственных конкурентоспособных транснациональных корпораций, способных участвовать в глобализации мировой экономики в качестве субъектов, а не объектов процесса.

Однако нельзя не заметить, что на интеграционном процессе в СНГ негативно сказываются серьезные расхождения между его участниками в подходе к вопросам взаимного сотрудничества. Многие из них опасаются, что интеграция будет сопровождаться утратой суверенитета и усилением зависимости от более сильной в экономическом отношении России. Негативное влияние оказывает также и присущая постсоветским режимам некомпетентность в вопросах внутренней и международной экономической политики, бюрократизм и примитивный национализм. Нужно сказать, что и Запад усматривает в интеграционных намерениях стран СНГ попытку возрождения имперских устремлений России и всячески пытается противодействовать сближению стран.

Что касается России, то, как представляется, она сегодня и в перспективе жизненно заинтересована в интеграционном процессе со странами СНГ. Здесь сосредоточены ее стратегические

Н.И. Промский

и текущие интересы, от реализации которых непосредственно зависит не только устойчивое развитие страны, но и ее положение в мировом сообществе. Совершенно очевидно, что Россия должна реализовать в интеграции на постсоветском пространстве свой мегапроект на собственной цивилизационной основе.

Для конца 1990-х годов были характерны, с одной стороны, активизация попыток достижения единства взглядов и действий, связанных с реализацией интеграционных процессов, согласованных руководством этих стран в 1992–1994 гг., а с другой – обострение противоречий между странами СНГ. Это означает необходимость еще раз вернуться к вопросу о национальных интересах, анализу и сопоставлению национальных концепций внешнеэкономических связей стран СНГ, вытекающих из стратегических целей их экономик, особенностей внешнеэкономической деятельности и соответствующей правовой базы. Как показывает опыт и практика сотрудничества, требуется разработка более обоснованной научной аргументации для переговорного процесса о возможных путях согласования экономических интересов по вопросам интеграции стран СНГ, а не искусственное форсирование этого процесса.

Саммит лидеров стран СНГ в Минске в конце ноября 2006 г. наглядно продемонстрировал фактическую неготовность стран-участниц к требуемым переменам в СНГ, к выдвижению конкретных и радикальных идей консолидации ядра СНГ вокруг России.

Ю.Ф. Шамрай

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ СТРУКТУРЫ И НОВОГО КОНКУРЕНТНОГО МЕХАНИЗМА ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Экономическая природа и алгоритм глобализационного процесса

Глобализацию мировой экономики можно определить как формирование единого мирового хозяйственного пространства. Отражая стержневую тенденцию процесса глобализации, указанное определение тем не менее является недостаточно полным, поскольку не включает конечный результат глобализационного процесса – создание единого мирового хозяйства. Между тем понятия «единое мировое хозяйство» и «единое мировое хозяйственное пространство» не являются тождественными. Более того, они существенно различны по своему содержанию. Единое мировое хозяйство означает объединение национальных процессов воспроизводства в единый мировой воспроизводственный процесс, формирование общемирового хозяйственного баланса и общемировых структурных, отраслевых и прочих пропорций воспроизводственного процесса. Это произойдет, естественно, не скоро. Во всяком случае не в пределах обозримого будущего, учитывая различие в уровнях экономического развития и обусловленные ими несовпадения национальных интересов, национальных внутри- и внешнеэкономических политик стран – участниц мировой экономики.

В отличие от этого формирование единого мирового хозяйственного пространства происходит уже сегодня. Можно даже считать, что тенденция к глобализации общей платформы хозяйственной деятельности стран мира присуща мировой экономике изначально, т. е. с момента ее возникновения. Мировая экономика потому и возникла и называется мировой, что ей по ее экономической природе присуща тенденция расширения на новые территории, стремление к охвату все большего числа стран мира, глобализации своего хозяйственного пространства.

Некоторые специалисты¹, например, считают, что валютная глобализация мирового хозяйства или, по крайней мере, условия для такой глобализации в наиболее зрелом и продвинутом

Ю.Ф. Шамрай

виде существовали уже в конце XIX – начале XX в. на этапе золотомонетного стандарта, когда золото стало первыми мировыми деньгами, общими для всех стран – участниц мирового товарного и экономического обмена, поскольку каждая национальная валюта имела четко определенное золотое содержание, а реальные рыночные курсы валют, определяемые на основе спроса и предложения на конкретную валюту, как правило, не отходили от так называемых золотых точек, т. е. курсовых соотношений валют, устанавливаемых на базе количества золотого содержания в каждой валюте.

Обоснованность и справедливость отмеченной точки зрения, ее соответствие существовавшим в то время реалиям не исключена, так как на Парижской конференции 1867 г. *золото* было признано *единственной формой мировых денег*.

Возникла Парижская валютная система золотомонетного стандарта, распространившегося на весь мир. Действие свободно конвертируемых золотых денег в странах, в которых проживало почти 90% населения мира, по сути дела, действительно означало валютную глобализацию мирового хозяйства и как нельзя лучше способствовало глобализации мировой экономики. Мир в конце XIX в. постепенно становился по-настоящему глобальным. Парижская конференция была первой официальной попыткой оформления такой глобализации. Однако эта попытка, как впоследствии оказалось, не удалась в силу противоречий национальных интересов Великобритании, с одной стороны, которая хотела сохранить и расширить уже существовавшую глобальную британскую империю, и мечтавших о мировой гегемонии Германии и Японии – с другой. Глобальный экономический мир хотели построить все, но на разных платформах.

Глобализация, таким образом, являясь объективной глубинной хозяйственной тенденцией мировой экономики, на поверхности выступает как результат внешнеэкономической политики стран-лидеров мировой экономики, инициирующих этот процесс в направлении, соответствующем их интересам.

Второй и третьей попыткой подхода к глобализации мировой экономики на базе общей валютной платформы можно считать соответственно Бреттон-Вудскую конференцию 1944 г. и Ямайскую конференцию 1976 г. Бреттон-Вудская конференция пыталась создать условия для глобализации мирового хозяйства на базе долларového стандарта, поскольку после войны США укрепили свое экономическое могущество и располагали 70% мировых запасов золота.

Формирование новой структуры и нового конкурентного механизма...

Ямайский «заход» на глобализацию, который США на текущем этапе пытаются подправить в выгодном для себя направлении под флагом повсеместного внедрения и распространения рыночных принципов хозяйствования, является на первый взгляд более фундированным и отвечающим интересам взаимной выгоды стран-участниц, так как базируется на *многовалютности* мирового экономического оборота и *независимом плавании* национальных валют.

Послеямайская глобализация мировой экономики, инициируемая США, основывается уже не только на ее валютной сфере. База этой глобализации шире. В качестве глобализирующего механизма рассматривается рынок – повсеместное неограниченное внедрение рыночных отношений и рыночных принципов хозяйствования. Такая постановка вопроса, кажущаяся при поверхностном рассмотрении обоснованной, тем не менее не учитывает ряд принципиальных обстоятельств.

Во-первых, конституирующим атрибутом и рычагом любого единого хозяйства, как свидетельствует хозяйственная практика, являются не рыночные отношения в целом, а деньги. Так, любая национальная экономика потому и является единым национальным хозяйством, что в этой экономике используется одна валюта: рубль – в российской экономике, доллары – в экономике США, фунт стерлингов – в экономике Англии и т. д. «Одна валюта – одна экономика» – таково правило конституирования любой экономики, так как использование общей валюты консолидирует все регионы, сегменты и сферы экономики. Без единой валюты (денежной глобализации) невозможна общехозяйственная глобализация. Об этом свидетельствует опыт Европейского сообщества, движение которого к экономическому союзу было завершено только после создания единой валюты – евро.

Во-вторых, рыночный механизм и рыночные отношения в рамках мировой экономики неоднородны. Товарные, финансовые и другие потоки движутся из одного национального хозяйства в другое, от производителей к потребителям по разным каналам: обычные разовые сделки, биржи, торги, аукционы, ярмарки, выставки, международные соглашения о специализации и кооперации, соглашения по лизингу, инжинирингу, купле-продаже патентов, лицензий, программных продуктов, баз данных, по каналам внутрифирменного транснационального обмена, а также регионального интеграционного взаимодействия и пр.

В таких условиях для организации мирового хозяйственного пространства и эффективного выступления в различных

Ю.Ф. Шамрай

вариантах и каналах глобализации необходимо постоянное сопоставление возникающих вариантов международного экономического обмена, сравнение их условий и выгоды и, естественно, их беспрепятственная проплата, прохождение расчетов по соответствующим вариантам.

Иными словами, необходимы общемировые глобальные торговые площадки и деньги, обеспечивающие экономический обмен в рамках глобализирующегося мирового хозяйственного пространства.

Однако единой валюты в ее традиционном понимании в рамках мирового сообщества в настоящее время пока нет. Не развиты в должной мере и надежные, проверенные практикой, а главное – распространяющиеся на всю отраслевую гамму мировой экономики механизмы и методы сравнения экономической эффективности различных вариантов глобализации. Следовательно необходимо вести поиск таких механизмов, а также новых по природе мировых денег. Этот поиск представляется перспективным осуществлять, исходя из особенностей современных торговых и информационных технологий, имея в виду развитие интернет-технологий и создание всемирной информационно-коммуникационной сети, поскольку такая сеть позволит ориентироваться в многообразии вариантов ресурсного обеспечения и возможного экономического взаимодействия стран, фирм и корпораций, сравнивать выгоду этих вариантов, выработать наиболее перспективные ориентиры выравнивания и освоения мирового хозяйственного пространства в глобальных масштабах. Мировая экономика продвигается в формировании такой сети, что проявляется в успешном функционировании так называемой Всемирной экономической паутины – WWW (Интернет и Интранет).

Всемирная информационная сеть обеспечивает более быструю и простую связь для хозяйственного обмена, а главное – сравнимость и доступность информации для всех субъектов международного экономического общения. Благодаря доступу к информации возникает «новая экономика», новая модель работы на внешнем рынке, новые формы общения, появляется возможность обмениваться информацией и товарами по Интернету.

Сеть содействует не только информационному обеспечению международного бизнеса. Она поднимает на новый уровень сам бизнес, его формы и методы, в том числе те, которые являются реальным развитием глобализации. Мы имеем в виду *электронную коммерцию* (интернет-коммерция и интернет-магазины) и

Формирование новой структуры и нового конкурентного механизма...

электронные деньги. Необходимые атрибуты новой экономики – электронная коммерция и электронные деньги – становятся, как нам представляется, главными носителями процессов глобализации.

Мировой бизнес стремительными темпами погружается в электронную коммерцию. Наступает эра интернет-экономики. В 2005 г. оборот виртуального бизнеса превысил 1,5 трлн долл.

Электронная коммерция позволяет устанавливать связи и торговать в рамках всего мира, а *электронные деньги можно рассматривать в качестве прообраза грядущей единой мировой валюты.* Такое использование электронных денег, естественно, требует решения ряда проблем, и прежде всего проблемы контроля и регулирования их эмиссии.

Развитие электронных денег и электронной торговли способно сделать интерактивными на базе всемирной сети WWW не только товарные, но и капитальные, трудовые, технологические, интеллектуальные и прочие ресурсы мировой экономики. Это уже проявляется в области трудовых и инвестиционных ресурсов. Внедрение электронных бирж перспективно не только на рынках труда и ценных бумаг, но и в международном обмене другими видами ресурсов, что может быть материальной базой, основой глобализационных процессов в мировом хозяйстве.

Развитие электронного бизнеса и его глобализация постепенно охватывают всю мировую экономику, устанавливают новые правила конкуренции, расширяют пространственные границы конкурентных преимуществ отдельных национальных экономик, изменяют способы ведения бизнеса и структуру мировой экономики.

2. Особенности новой структуры мировой экономики

В условиях глобализирующейся мировой экономики, последовательно втягивающей в свое пространство национальные хозяйства стран-участниц МЭО, перед отдельными национальными экономиками, и особенно перед теми из них, которые базируются свое развитие на концепциях «открытой экономики», встает задача построения нового хозяйственного механизма в изменяющихся в результате глобализации экономических границах. Причем часто бывает так, что решать эту задачу помогают сами глобализирующиеся мирохозяйственные связи, которые впитывают в себя процессы воспроизводства, выплескивающиеся

Ю.Ф. Шамрай

из национально-государственных рамок. В результате такого «впитывания» в системе мирохозяйственных связей возникают *наднациональные* производственно-инвестиционные комплексы (проекты), реализация которых приводит к формированию нового структурного элемента мировой экономики – наднациональных хозяйственных образований, отличающихся такой же плотностью, теснотой и организационным оформлением связей, как и хозяйственные отношения внутри отдельных национальных экономик.

Последнее дает основание считать такие образования *наднациональными экономиками*, т. е. рассматривать их как международные хозяйственные системы, которые ведут собственную самостоятельную производственную и иную деятельность и функционируют не просто наряду с национальными экономиками, а начинают определять их развитие.

Определяющая роль во взаимодействии национальных и различного рода международных (транснациональных, наднациональных) экономик постепенно переходит к последним. Закономерности и тенденции развития мировой экономики начинают доминировать над закономерностями развития национальных экономик и в конечном счете определяют их развитие. В правовой сфере указанный сдвиг во взаимодействии национальных и мировой экономик уже нашел отражение в нормах, согласно которым условия и требования, определенные в международных договорах и соглашениях, имеют приоритет перед нормами национального законодательства.

Так, в ст. 7 гл. 1 Гражданского кодекса РФ, принятого Госдумой 21.10.94 г., зафиксировано: «Если международным договором РФ установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством, применяются правила международного договора»². Аналогичная норма содержится и в Таможенном кодексе РФ (см. гл. 2. С. 12)³.

В экономической сфере лидирующая роль мировой экономики проявляется в решении с помощью мирохозяйственных связей проблем устойчивого экономического роста, а также перевода национальной экономики на инновационный путь развития, что подтверждается опытом новых индустриальных стран.

Таким образом, в условиях глобализирующихся мирохозяйственных связей формируется структура мировой экономики, которую можно представить как конструкцию, складывающуюся не из двух (национальные экономики плюс связывающие их МЭО), как было принято считать на этапах, предшествующих

Формирование новой структуры и нового конкурентного механизма...

постиндустриальной и глобализационной стадиям развития мировой экономики, а из четырех элементов:

1) национальные экономики стран-участниц мирового хозяйственного оборота;

2) экономические отношения между национальными экономиками, связывающие их в мировое хозяйство;

3) транснациональные экономики, базирующиеся на выходе производственно-инвестиционной деятельности отдельных, наиболее мощных компаний одной или нескольких стран за пределы национально-государственных границ и создании на этой основе транснациональных хозяйственных анклавов, для которых характерна своя внутрифирменная система разделения труда, внутрифирменная система снабжения и сбыта, внутрифирменное «трансфертное» ценообразование и пр.;

4) наднациональные экономики, основанные на организации фирмами одной или нескольких стран международного производства определенных товаров и услуг, базирующегося на обычном (общем) международном разделении труда. Наднациональные экономики отличаются от транснациональных, создаваемых ТНК и ТНБ, открытым характером производственно-инвестиционных отношений, а также возможностью участия в них любых, в том числе мелких и средних корпораций. Такие международные производственные структуры возникают в отраслях, готовая продукция которых складывается из нескольких сотен (как в автомобильной промышленности), а то и тысяч (авиационная промышленность) деталей, узлов, агрегатов.

Наднациональные хозяйственные агломераты могут выступать наряду с транснациональными системами (анклавами) в роли «моста» к будущей глобальной мировой экономике. Их можно рассматривать в качестве «маяков» единого мирового хозяйственного пространства и единого мирового хозяйства.

Естественно, эволюция мировой экономики, сдвиги в ее структуре и складывающихся связях оказывают влияние на конкуренцию в мировом хозяйстве, ее формы и методы и приводят в итоге к утверждению нового механизма конкурентных отношений.

3. Формирование нового конкурентного механизма мировой экономики

В результате глобализации возникают глобальные производства и глобальные продукты, ослабляются торговые и инвестици-

Ю.Ф. Шамрай

онные барьеры между национальными экономиками, постепенно формируется глобальное хозяйственное пространство.

Устранение международных торговых и других барьеров позволяет фирмам устанавливать прямые связи, заключать различного рода союзы, альянсы и считать своим рынком не какое-то одно национальное хозяйство конкретной страны, а весь мир. Снятие инвестиционных барьеров дает возможность организовывать производство в любой точке мира.

Исходя из отмеченных обстоятельств, высказывается мнение, что глобализация в силу того, что ее процесс ведет к созданию единого мирового хозяйственного комплекса и сопровождается заключением «стратегических альянсов», межнациональных союзов, созданием международных ассоциаций предпринимателей и прочих форм созидательного сотрудничества, определяет постепенное ослабление конкуренции и в конечном счете ее отрицание. Мы не считаем такое мнение адекватным складывающимся в мировой экономике реалиям.

Глобализация не отрицает и не может отрицать конкуренцию. Достаточно сослаться на практику любого национального хозяйства. Национальная экономика, будучи единой хозяйственной территорией, отнюдь не препятствует развитию конкурентных отношений в ее рамках. Более того, конкуренция, например на внутренних рынках США, Японии, Германии, имеет более острый характер, чем конкуренция в мировой экономике, которая не является единым мировым хозяйством.

Глобализация не отнимает, а создает новые условия для конкуренции и базируется на ней. Главный сдвиг в конкурентном механизме мировой экономики, происходящий в результате ее глобализации, – возрастание конкуренции за хозяйственные ресурсы и на базе этих ресурсов, а также конкуренции за пространство. Этот сдвиг происходит в силу все большего открытия в результате глобализации национальных ресурсов (природных, трудовых и пр.) и хозяйственного пространства отдельных стран, все большей доступности этих ресурсов и пространства для предпринимателей других стран.

В современной мировой экономике имеет место как бы возврат к модели сравнительных преимуществ, доминировавшей в эпоху А. Смита и Д. Рикардо, и оттеснение модели конкурентных преимуществ, имевших определяющее значение для конкуренции в мировой экономике второй половины XX в.

Конкурентное напряжение в условиях глобализации нарастает в силу торговой и инвестиционной открытости ресурсов и

Формирование новой структуры и нового конкурентного механизма...

пространства отдельных национальных хозяйств для товаропроизводителей других стран. В процессе глобализации устраняются тарифные и нетарифные барьеры, обособливающие национальные рынки отдельных стран, происходит все увеличивающаяся либерализация мирового товарооборота. Однако не это главное. Главное в том, что в инвестиционной сфере мировой экономики вследствие возрастающих валютно-денежных оборотов и потока капитала между странами формируются международные финансовые рынки, и прежде всего мировой валютный «спот-рынок», а также срочные валютные рынки (форвардные, фьючерсные, опционные операции, включая сложные опционы – колл, пут, флор, коллар, свопцион и т. д.). Формируется и глобальный рынок ценных бумаг, являющийся главным каналом освоения страновых национальных ресурсов. В результате отмеченных тенденций облегчается доступ к рынкам. Конкуренция за ресурсы отодвигает на второй план классическую товарную конкуренцию, а конкуренция за пространство означает, что конкурентоспособность национальной экономики невозможно обеспечить без конкурентоспособности на финансовых рынках.

Таким образом, причиной возрастания конкурентной напряженности и обострения конкуренции в мировой экономике выступает не только расширение мирового хозяйственного пространства, но и его выравнивание, его финансиализация, устранение межнациональных барьеров, развитие разветвленного «набора» каналов доступа к совокупной ресурсной базе мировой экономики, ограничивавшейся ранее рамками отдельных национальных хозяйств.

Напряженность и острота конкуренции обуславливаются также тем, что в конкуренции за ресурсы и за пространства участвуют не только фирмы, но и страны, которые пытаются наладить мировой ресурсный оборот на базе соглашений межправительственного уровня (соглашение о разделе продукции, о крупномасштабных инвестиционных проектах и т. п.), а также разработать новую систему многостороннего регулирования мирового экономического оборота через ВТО, МВФ и другие международные экономические организации.

За конкуренцией цен и качества на товарном и фирменном уровнях все отчетливее проступает конкуренция национальных систем образования, здравоохранения, научных потенциалов, уровня культуры, качества человеческого потенциала стран в целом, конкуренция налоговых, финансовых, бюджетных, денежных и валютных систем, концепций государственного регулирования

Ю.Ф. Шамрай

экономики и поддержки национальных производителей и пр. Причем конкуренция на страновом уровне начинает приобретать в определенной мере приоритетный характер.

В конкурентной борьбе начинают использоваться уже не только собственная экономическая мощь фирм, компаний и многоотраслевых корпораций, но и страновые национальные конкурентные преимущества и возможности государства. Конкуренция становится настолько масштабной, а ставки в ней столь высокими, что в борьбу на глобализирующемся мировом экономическом пространстве в ряде случаев вступают даже главы государств самого высокого уровня. Они активно добиваются от стран-партнеров снятия или понижения различного рода барьеров доступа на их рынки, обсуждают крупные торговые, инвестиционные и другие соглашения, связанные с реализацией масштабных энергетических проектов, военно-технических поставок, освоением космоса и пр.

Конкуренция за ресурсы и за пространство в глобализирующейся мировой экономике проявляется на государственном уровне в выборе курса экономической политики страны.

4. Глобализация и выбор курса экономической политики страны

В условиях глобализации с точки зрения внешнеэкономических связей в принципе возможно становление как экспортно-ориентированной, так и импортно-ориентированной экономики. При экспортной ориентации центральное место в определении характера развития экономики, ее хозяйственного роста в целом и в формировании ресурсов финансирования отводится экспортным отраслям. В соответствии с таким подходом выстраивается и механизм регулирования экономики. Этот механизм ориентируется на приток экспортной выручки и иностранных инвестиций в качестве важнейших источников финансирования экономики и, следовательно, на приспособление развития экономики к факторам мировой конъюнктуры и внешнего спроса.

Одним из стержневых инструментов такого приспособления является курсообразование, поскольку с помощью переоценки или, наоборот, недооценки обменного курса национальной валюты можно регулировать конкурентоспособность национальной экономики. Так, недооценка национальной валюты стимулирует экспорт и приток иностранных инвестиций, формирование

Формирование новой структуры и нового конкурентного механизма...

завышенного курса, наоборот, тормозит развитие экспорта, использование средств иностранных инвесторов.

В условиях импортной ориентации на первый план в качестве двигателя экономического роста выходит внутренний спрос, его поддержание и развитие путем применения внутренних инструментов формирования финансовых ресурсов (бюджетные средства, механизмы рефинансирования, денежной эмиссии, управление процентными ставками). В частности, возникает необходимость сосредоточивать в рамках бюджетного федерализма большую часть доходов в федеральном бюджете и постоянно увеличивать эмиссию в соответствии с ростом экономики.

Такая модель экономической политики характерна, например, для США, где законом о Федеральной резервной системе (ФРС) предусмотрено, что «совет директоров ФРС и Федеральный комитет по открытым рынкам будут поддерживать долгосрочный рост денежных и кредитных агрегатов, соизмеримый с долгосрочным экономическим потенциалом увеличения производства»⁴.

Если спроектировать изложенные варианты возможной экономической политики на экономику России, нетрудно установить, что в российской экономике складывается первый из этих вариантов с базированием на сырьевой экспортной ориентации. В результате отрасли высокой обработки оттесняются на второй план, консервируется сырьевая направленность экономики. Представляет ли такой вариант проблему? Действительно ли необходимо участвовать в международной торговле продукцией обрабатывающих отраслей и наращивать экспорт несырьевых товаров высоких степеней обработки?

Ответ на поставленные вопросы, очевидно, должен быть положительным, несмотря на то что конкурентоспособность российской экономики, и особенно российской обрабатывающей промышленности, пока невысока, что проявляется в структуре российского экспорта – экспорт машин и оборудования составляет лишь около 10% российских поставок за рубеж. И если учесть, что по некоторым оценкам только примерно 10% российской продукции более или менее соответствует мировым стандартам⁵, то понятно, что является препятствием отхода от сырьевой специализации российской экономики и российского экспорта.

Помимо обычно выдвигаемых аргументов в пользу преодоления сырьевой направленности российской экономики и ее перевода на инновационный путь развития (ограниченность

Ю.Ф. Шамрай

и в конечном итоге исчерпаемость сырьевых ресурсов страны; все большее удорожание сырьевой продукции по мере перехода к худшим месторождениям и пр.) процесс глобализации заставляет обратить внимание еще на одно весьма весомое обстоятельство.

Глобализация неизбежно повышает *уровень открытости экономики*. В условиях высокой открытости экономики ее узкая международная специализация (причем независимо от типа этой специализации – сырьевая или не сырьевая) вполне естественно ставит экономику в жесткую зависимость от факторов мировой конъюнктуры и потому, несомненно, неблагоприятна как с точки зрения устойчивости, так и долгосрочности экономического роста. Неблагоприятны с точки зрения устойчивости экономического роста также волатильность и нереальность валютного курса национальной валюты.

К указанным выводам можно добавить, что глобализация базируется на отраслях, обеспечивающих информационную конкурентную прозрачность и доступность мирового хозяйственного пространства (информатика, электроника, телекоммуникации, транспортное машиностроение и пр.). Без таких отраслей невозможно выравнивание информационных, инфраструктурных и других условий участия в мирохозяйственных связях, а также достижение такого уровня производительности труда и капитала, который мог бы обеспечить эффективную хозяйственную специализацию в рамках глобализирующейся мировой экономики. В первую очередь это отрасли с высокой долей добавленной стоимости, для которых характерен быстрый научно-технический прогресс. Без таких отраслей невозможно участие в процессах глобализации мировой экономики. Следовательно, Россия объективно стоит перед необходимостью развития указанных отраслей и диверсификации на этой основе структуры своей экономики и экспорта.

Что же касается реальности обменного курса рубля и его волатильности, то наиболее обоснованной в условиях системы плавающих валютных курсов, способствующей включению в мировые глобализационные процессы, можно считать политику *таргетированного плавания*. В качестве таргит-ориентира можно использовать процессы соотношения реального обменного курса рубля с паритетом его покупательной способности (ППС).

Некоторые специалисты полагают приемлемым для рыночного курса рубля ориентир в 40–45% от ППС⁶, поскольку такое соотношение рыночного курса с курсом по ППС является обычным в мировой хозяйственной практике для развивающихся

Формирование новой структуры и нового конкурентного механизма...

стран и стран с переходной экономикой. Представляется, однако, что степень сближения рыночного курса рубля и ППС должна быть большей, поскольку чрезмерное занижение курса рубля ставит в невыгодное положение российских инвесторов, снижает их конкурентоспособность. Указанное обстоятельство имеет принципиальное значение, так как глобализационные процессы ведут к расширению инвестиционного (наряду с товарным) взаимодействия с мировой экономикой. Более того, инвестиционные потоки между российской и мировой экономикой начнут приобретать по мере глобализации более весомое значение, чем обычный товарный (экспортно-импортный) обмен с мировым рынком. И, наконец, сближение рыночного курса рубля с ППС рубля становится объективно необходимым при движении к полной конвертируемости рубля, для которой оптимальным вариантом является реальность курсовых соотношений рубля, что невозможно обеспечить при отклонениях от ППС.

Примечания

- ¹ Мовсесян А.Г., Огнивцев С.Б. Международные валютно-кредитные отношения. М., 2003. С. 34–35.
- ² Гражданский кодекс РФ. СПб., 1994. С. 46.
- ³ Комментарий к Таможенному кодексу РФ (постатейный, новая редакция). М., 2003. С. 29.
- ⁴ Federal Reserve Act dispersed through 12 USC; ch. 6, 38. Stat. 251 (December 23, 1913), Section 2a. As added by act of November 16, 1977 and amended by Act of December 27, 2000 (114 Stat. 3028).
- ⁵ Ефремов А.И. и др. Международные экономические отношения. Учебник. М., 2003. С. 93.
- ⁶ Вопросы экономики. 2003. № 12. С. 45, 55.

Примечания

Вопросы экономики. 2003. № 12. С. 45, 55.
Гражданский кодекс РФ. СПб, 1994. С. 46.
Ефремов А.И. и др. Международные экономические отношения. Учебник. М., 2003. С. 93.
Комментарий к Таможенному кодексу РФ (постатейный, новая редакция). М., 2003. С. 29.
Мовсесян А.Г., Огнивцев С.Б. Международные валютно-кредитные отношения. М., 2003. С. 34–35.
Federal Reserve Act dispersed through 12 USC; ch. 6, 38, Stat. 251 (December 23, 1913), Section 2a. As added by act of November 16, 1977 and amended by Act of December 27, 2000 (114 Stat. 3028).

СТРАТЕГИИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ С ЭКСПЛИЦИТНЫМ НОМИНАЛЬНЫМ ЯКОРЕМ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕКУЩЕГО РЕЖИМА ТАРГЕТИРОВАНИЯ БАНКА РОССИИ

1. Иерархия целей денежно-кредитной политики

Одно из главных мест в современной теории и практике денежно-кредитной политики занимает понятие таргетирования. Для его уяснения необходимо представить иерархию целей денежно-кредитной политики (ДКП). Первый уровень в ней занимает *конечная цель* (goal). Существует шесть основных вариантов целей на данном уровне: ценовая стабильность, полная занятость, экономический рост, стабильность процентной ставки, стабильность финансовых рынков, стабильность национальной валюты. Необходимо обратить внимание, что не все варианты могут быть совмещены, в том числе по причине возможной ситуации конфликта целей, когда в нарушение правила Тинбергена число целей политики превышает количество инструментов, применяемых для их достижения.

Второй уровень представлен *промежуточными целями* (intermediate targets). Они необходимы по той причине, что достижение конечных целей напрямую в краткосрочной перспективе невозможно, т. е. денежным властям необходимы более быстрые сигналы, которые помогут им сократить время ожидания, тем самым увеличив оперативность их действий. К промежуточным целям относят курс национальной валюты, денежные агрегаты, рыночные процентные ставки. В рамках режима инфляционного таргетирования сюда включают инфляционную цель. При этом монетарные агрегаты и процентные ставки имеют прямое воздействие на показатели занятости и уровня цен. Однако даже они не подвергаются непосредственному воздействию инструментов политики.

По этой причине существует третий уровень – *операционные цели* (operating/instrument targets). Сюда входят резервные агрегаты (обязательные резервы, денежная база) и процентные ставки (в США ставки по федеральным фондам и по казначей-

Стратегии монетарной политики с эксплицитным номинальным якорем...

ским векселям). Валютные курсы также могут относиться к данному уровню, но только в рамках режима валютного таргетирования. Выбор операционной переменной зависит от выбора промежуточной цели.

Следовательно, в самом простом смысле *таргетирование* означает установление в качестве цели какого-либо показателя. В рамках денежно-кредитного регулирования этими показателями являются, как правило, промежуточные цели политики. Соответственно, расширенное понимание будет включать в себя промежуточную цель в виде экономической переменной. Такую дефиницию дает специализированный источник: «Таргетирование – применение доступного спектра инструментов экономической политики для ответственного достижения количественных ориентиров целевой переменной». «В связи с тем, что центральный банк не в состоянии достичь конечной цели напрямую, он действует опосредованно, через таргетирование промежуточной цели». Таким образом, на практике режим таргетирования определяет стратегию монетарной политики.

2. Значение номинального якоря

Мы построили иерархию и дали определение таргетирования, упомянув также и о промежуточной цели. Как правило, к ней относят какую-либо экономическую переменную. В рамках практики и теории ДКП данный показатель называют *номинальным якорем* (nominal anchor), т. е. той номинальной переменной, которую денежные власти используют для привязки конечной цели к таким значениям, как темп инфляции, валютный курс или прирост денежной массы. Таким образом, конечная цель денежно-кредитной политики связывается с промежуточной, что вынуждает власти следовать заданным границам, независимо от того, является ли цель публично разглашенной или нет.

Причины, по которым необходим эксплицитный номинальный якорь, заключаются в следующих преимуществах. С одной стороны, в случае доверия со стороны общества, разглашенная промежуточная цель стабилизирует *инфляционные ожидания* – один из основных индикаторов эффективности денежных властей. С другой стороны, он помогает ограничить влияние так называемой проблемы *временной несогласованности* (time consistency / time inconsistency problem), которая тем острее, чем выше дискретность монетарной политики.

3. Классификация стратегий монетарной политики

Теперь, когда мы определили цели и значение номинального якоря, необходимо посмотреть, каким образом стратегия монетарной политики зависит и соотносится с выбором целевых показателей. Существует два основных вида стратегии ДКП: *дискреционная* (discretionary policy) и *политика монетарных правил* (monetary rules policy). Если первый класс подразумевает наличие и доминирование неразглашаемых *имплицитных* целей, то во второй группе наличествуют *эксплицитные* цели, публично разглашаемые в рамках обязательств, принятых властью, по стабильному поддержанию курса политики и систематической реализации прогнозно-целевых показателей.

Первая группа включает некоторые варианты дискреционной политики, которые в целом соотносятся с политикой монетарных правил и могут рассматриваться по аналогии. Но в данном случае необходимо обратить внимание на неявный характер имплицитных целей, что вносит некоторую неопределенность в анализ. Типичным приверженцем данной политики является ФРС США.

Ко второй группе относятся три основные стратегии монетарной политики, подразумевающие использование эксплицитного (явного) номинального якоря: валютное таргетирование (exchange-rate targeting), инфляционное таргетирование (inflation targeting) и денежное таргетирование (monetary targeting).

3.1. Таргетирование валютного курса (ТВК)

Разновидность этого режима в далеком прошлом означала фиксацию цены внутренних денег к стоимости определенного ликвидного товара (обычно золота). Современное понимание подразумевает привязку курса национальной денежной единицы к валюте другой страны, как правило, с устойчивой экономикой и низкой инфляцией и долгосрочной стабильностью других показателей. Соответственно валюта страны (anchor country), которая используется в качестве целевой переменной, будет обозначаться как *якорная*. Альтернативной возможностью является установление валютного коридора, в рамках которого валютный курс может изменяться в ту или иную сторону.

Преимущества ТВК: в случае жесткой привязки сохраняется стабильный уровень цен на товары якорной страны, обращающихся на международных рынках; курсовая цель обеспечивает

Стратегии монетарной политики с эксплицитным номинальным якорем...

так называемое автоматическое правило (automatic rule) ДКП, которое помогает сгладить проблему временной несогласованности, упоминавшуюся выше; простота и ясность делает ТВК доступным для понимания широкой публики.

Недостатки ТВК: при наличии свободного движения капитала страна не сможет осуществлять независимую политику, теряя возможность отвечать на внутренние события в стране. С другой стороны, внешние шоки зоны якорной валюты передаются в финансовую систему таргетирующей страны; появляется открытость для спекулятивных атак; ответственность властей ослабевает ввиду сокращения числа сигналов, на которые в ином случае власти ответили бы рестриктивными мерами (например, в случае увеличения темпов инфляции).

3.2. Таргетирование показателей денежной массы (ТДМ)

Денежное таргетирование было популярным в 1970–1980 гг., но, по словам экспертов, никогда не использовалось в чистом виде. Причина заключалась в следующем. Методологические основы данной стратегии уходят корнями в представления монетаристов о том, как необходимо управлять ценовой стабильностью и экономическим ростом. Идеальная конструкция подразумевала выполнение *правила прироста денежной массы*, в результате чего обеспечивался бы экономический рост и умеренная инфляция при условии грамотного управления данным процессом. Но на практике воплотить подобные идеи оказалось невозможно. Во-первых, функция спроса на деньги является нестабильным и волатильным показателем, что не дает возможности использовать его в качестве целевой переменной. Установленные прогнозно-целевые показатели в виде денежных агрегатов приходилось постоянно корректировать по причине их несовпадения с фактическими значениями. Во-вторых, четкой связи между увеличением денежной массы и экономическим ростом не наблюдалось. Однако необходимо отметить, что многим кризисам предшествовало снижение ликвидности, что вызывало экономическую контракцию.

Преимущества ТДМ: дает возможность снижения темпов инфляции в долгосрочной перспективе, даже если в краткосрочном плане цели по монетарным агрегатам не достигаются; позволяет осуществлять независимую внутреннюю ДКП, тем самым ограничивая влияние внешних шоков; цели политики определены и публично разглашены; центральный банк реализует

А.В. Сулинов

стратегию коммуникаций, улучшая собственную прозрачность, увеличивая доверие к власти.

Недостатки ТДМ: если связь между денежными агрегатами и целевой переменной (инфляцией, номинальным ВВП) слаба, то данный режим не будет работать. Для большинства стран, применявших ТДМ, это было реальностью. Остальные минусы вытекают из первого, в результате чего инфляционные ожидания станут ухудшаться; стратегия коммуникаций потеряет эффективность. В лучшем случае это ведет к необходимости отказа от данного режима в пользу более гибкой стратегии. В худшем – центральный банк окончательно теряет контроль над ситуацией, не имея возможности воздействовать на рынки, в том числе через систему рефинансирования.

3.3. Таргетирование показателя инфляции (ТПИ)

Главным различием между ТДМ и ТПИ на уровне операционных целей являются показатели, производные от промежуточных целей, которые в первом случае представляют собой денежные агрегаты, а во втором – краткосрочные и долгосрочные процентные ставки. Соответственно, по теории, главным инструментом в достижении целей ТДМ должны быть резервные агрегаты (обязательные резервные требования, денежная база), а при ТПИ – та процентная ставка, на которую банк имеет непосредственное воздействие. Учитывая слабую связь между ростом денежной массы, темпами инфляции и экономическим ростом, многие страны, желающие иметь самостоятельную гибкую денежно-кредитную систему, вынуждены были обратиться к инфляционному таргетированию.

Стратегия ТПИ включает в себя пять ключевых элементов: публичное анонсирование среднесрочной цели по индексу инфляции;

ценовая стабильность как конечная цель ДКП; обязательство по достижению целевых показателей;

использование различных переменных и инструментов в реализации задач;

стратегия коммуникаций как главный фактор прозрачности политики; подразумевает общение с публикой путем объявления планов и целей, выступления менеджмента банка, проведения конференций, публикации докладов;

подотчетность центрального банка (например, парламенту или правительству).

Стратегии монетарной политики с эксплицитным номинальным якорем...

Преимущества ТПИ:

как и предыдущий режим, ТПИ относится к самостоятельным видам стратегии, акцентирующей внимание на внутренних проблемах и ликвидации последствий внешних шоков;

использование многих переменных в оценке действий (монетарные агрегаты, процентные ставки, валютный курс) для более гибкого реагирования;

понятная для широкой публики цель политики (в отличие от монетарных агрегатов);

фокусирование внимания на долгосрочных целях;

применение активной стратегии коммуникаций для улучшения транспарентности режима;

одновременно с увеличением коммуникаций и улучшением транспарентности появляется дополнительная ответственность по систематическому выполнению целей и соответственно подотчетность денежных властей. Как отмечает Ф.С. Мишкин, режим инфляционного таргетирования делает центральный банк независимым и ориентированным на долгосрочные цели. При этом полный контроль над операционными решениями остается во власти центрального банка.

Недостатки ТПИ. 1) Замедленные показания индикаторов из-за значительных временных лагов между конкретными действиями властей и прогнозируемым изменением показателя инфляции.

2) Негибкость политики. Считается, что правило таргетирования номинального якоря ограничивает действия властей. Однако, как нам представляется, в отличие от других режимов, подразумевающих установление эксплицитной цели, ТПИ включает показатель инфляции, который является довольно широким. Эта цель подразумевает возможность использования нескольких переменных в ее достижении. При этом отчасти номинальный якорь в виде показателя инфляции сам по себе уже может считаться конечной целью. Все это не только не ограничивает возможности ТПИ, но и расширяет их. Соответственно данный аргумент в части негибкости режима инфляционного таргетирования представляется нам не совсем корректным. Такого же мнения придерживается и Мишкин. Он утверждает, что привычное разделение политики правил и дискреции не совсем корректно в данном случае, потому что при ТПИ поведение властей ограничивается правилом только в части долгосрочной стратегии. Как отмечает Бен Бернанке, данный режим можно с

А.В. Сулинов

большой вероятностью отнести к сдержанной дискреции (*constrained discretion*), чем к политике правил.

3) Возможное увеличение волатильности номинального показателя ВВП. Как говорилось выше, инфляционное таргетирование не подразумевает одного только фокуса на показателе инфляции. Скорее, наоборот, промежуточными целями на практике могут быть и такие переменные, как ВВП, занятость, процентные ставки и др., в той степени, в какой они помогают достичь конечной цели ДКП – ценовой стабильности. Таким образом, механизмы управления названными выше переменными в краткосрочном плане также встроены в режим ТПИ. К примеру, Банк Канады одним из способов реакции на изменение номинального ВВП считает возможность установления плавающего коридора инфляции, что предоставляет дополнительную количественную гибкость, помимо инструментальной. А в качестве решения проблемы искажения таргетируемых индексов многие страны исключают из них такие высоковолатильные показатели, как энергетика и пищевые продукты. Соответственно, если экономика обладает современной структурой и является достаточно диверсифицированной, то воздействие внешних шоков может не оказывать определяющего воздействия.

4) Замедление экономического роста. Действительно, наблюдается прямая зависимость между снижением инфляции и замедлением экономического роста в краткосрочном периоде, однако в разных пропорциях в зависимости от страны. Но если мы посмотрим на ситуацию в долгосрочной перспективе, то после периода снижения происходит постепенное восстановление экономического роста за счет увеличения выпуска и занятости, при этом уже в более благоприятных условиях. Соответственно очередной аргумент против таргетирования инфляции также оказывается несостоятельным.

4. Идентификация существующего режима в России

Для того чтобы разобраться в этом вопросе, необходимо обратиться к классификации МВФ. Но перед этим попытаемся самостоятельно определить существующий режим. Как нам представляется, политика Центрального банка РФ на протяжении последних лет более четко характеризуется режимом валютного таргетирования, что выражается в особом внимании к вопросу валютных курсов, потоков капитала и другим связанным проблемам. Поэтому мы считаем, что стратегия Банка

Стратегии монетарной политики с эксплицитным номинальным якорем...

России определяется *режимом таргетирования валютного курса с неявными имплицитными целями*, хотя формально, по документам ЦБ и заявлениям его сотрудников, находится в переходе от таргетирования показателей денежной массы к инфляционному таргетированию.

Подход МВФ своеобразен. Он определяет фактический режим политики и предлагает классифицировать страны по двум основным направлениям: *по системе валютного курса*, определяемой в соответствии со степенью гибкости, и существованием формальной или неформальной цели в виде валютного курса; *по системе монетарной политики* (monetary policy frameworks), варианты которой описывались выше. В соответствии с классификацией МВФ по системе валютного курса Российская Федерация относится к режиму *управляемого плавания с неопределенными целями*. По системе монетарной политики нас причисляют к группе «другие», в соответствии с которой денежные власти не имеют публично разглашенной промежуточной цели (номинального якоря), отслеживают различные индикаторы или же не предоставляют информации о своей политике.

Не претендуя на истину в последней инстанции, мы делаем вывод, что наше определение существующего режима в определенной степени соотносится с приведенной классификацией МВФ, отражая как систему валютного курса с имплицитными целями, так и неопределенный вид системы монетарной политики. Хотелось бы также отметить, что считать вариант денежно-кредитной политики ЦБ РФ дискреционным нельзя, в особенности с позиции опыта развитых стран. К примеру, такие страны, как США, Япония и Швейцария, относятся к той же группе «другие», только с независимо плавающим (independently floating) валютным курсом. Однако соотнесение системы монетарной политики любой из этих стран с российским вариантом некорректно, так как не учитывает различия стран по степени развития экономики и финансов и опыта государственного регулирования. То есть, по нашему мнению, понятие дискреционной политики в полном смысле не может применяться к российской действительности по следующим причинам. Во-первых, самостоятельность Банка России недостаточна как в отношении правительства, так и в отношении политики, нацеленной на разрешение внутренних проблем, касающихся не только денежной сферы, но и экономики в целом, ее кредитных потребностей. Во-вторых, отсутствие эффективной системы коммуникаций, которая при современной системе дискреционной политики

А.В. Сулинов

служит не столько для разглашения конкретных целей (что как раз не всегда принято при дискреционном режиме), сколько для налаживания канала ожиданий (в том числе инфляционных), а это является частью расширенной денежно-кредитной трансмиссии. В-третьих, доверие к Центральному банку РФ так и не было достигнуто по причине неэффективных действий в условиях кризисов, неспособности обеспечивать ликвидность банковской системы и, соответственно, действовать в качестве кредитора последней инстанции.

Литература

- Коновалов В.* От курсового регулирования к процентному // Валютный спекулянт. 2006. № 8 (82).
- Моисеев С.Р.* Денежно-кредитная политика: теория и практика. М., 2005.
- Моисеев С.Р.* Денежно-кредитный энциклопедический словарь. М., 2006.
- Полтерович В.М.* Снижение инфляции не должно быть главной целью экономической политики Правительства России // Экономическая политика и хозяйственная практика. 2006. № 2 (33).
- Хрупова Е.* Бивалютная корзина: третий – лишний // Валютный спекулянт. 2006. № 6 (80).
- Bernanke B.* A perspective on inflation targeting. March 2003. Режим доступа: <http://www.bis.org>, свободный.
- De Facto Classification of Exchange Rate Regimes and Monetary Policy Framework. IMF. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/mfd/er/2005/eng/1205.htm>, свободный.
- Mankiw G.* U.S. Monetary policy during the 1990s // Harvard University. May 2001. Режим доступа: <http://papers.ssrn.com/abstract=279232>, свободный.
- Mishkin F.S.* From monetary targeting to inflation targeting // The World Bank. Financial Sector Strategy and Policy Department. October 2001.
- Mishkin F.S.* International experiences with different monetary policy regimes // National Bureau of Economic Research. Cambridge. February 1999.
- Mishkin F.S.* The economics of money, banking, and financial markets / F.S. Mishkin. 7th ed. The Addison-Wesley series in economics. 2004.

О.В. Сухарев

ВЫКУП С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (LBO)
КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ
РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ

За последние несколько лет рынок слияний и поглощений продемонстрировал стремительный рост – более 45% только по итогам 2005 г. Развитие рынка корпоративного контроля сопровождается формированием инфраструктуры и институциональной базы, происходит усложнение структуры и механизмов реализации сделок. Так в 2004–2005 гг. несколько сделок были проведены с использованием новой для России схемы LBO (leveraged buyout), которая позволяет привлекать стороннее финансирование для организации поглощения. Принимая во внимание тенденции развития рынка M&A и рост кредитной активности банков, этот инструмент в ближайшее время может получить широкое распространение среди участников рынка корпоративного контроля.

Смысл LBO заключается в приобретении контрольного пакета акций с привлечением заемных средств, причем целевая компания обычно больше покупателя. В России классические сделки LBO пока единичны, сюда можно отнести выкуп «Евроцементгруп» цементного бизнеса «Интеко» на кредит Сбербанка; покупку Челябинским трубопрокатным заводом 22% Первоуральского новотрубного завода с привлечением долгосрочного финансирования от синдиката банков во главе с ЕБРР и крупнейшую сделку LBO в России – приобретение «Роснефтью» «Юганскнефтегаза» на средства западных банков.

Принято считать, что история LBO началась после Второй мировой войны, но широкое распространение он получил в конце 1970-х – начале 1980-х годов в США. После глубокого кризиса на фондовом рынке, последовавшего за периодом значительного роста в 1960-е годы, появилось огромное количество недокапитализированных компаний, что обусловило предложение на рынке M&A. В то же время на подобные компании появился устойчивый спрос со стороны растущих диверсифицирован-

О.В. Сухарев

ных конгломератов. Дополнительными предпосылками для активизации стали наличие значительного объема дешевых денег, налоговые льготы, предоставляемые заемщикам, а также стремительный рост рынка бросовых облигаций, позволяющих реструктурировать основной долг. Именно тогда была построена за счет скупки активов на заемные средства инвестиционная корпорация Kohlberg, Kravis, Roberts & Co (KKR), управляющая сегодня активами в несколько миллиардов долларов.

Пик сделок в США пришелся на вторую половину 1980-х годов, после чего последовал заметный спад активности. Сейчас американский рынок далек от рекордных показателей; наибольшее развитие с конца 1990-х эти сделки получили в Европе и Азии. За первое полугодие 2006 г., по оценкам Bloomberg, объем рынка LBO в мировом масштабе составил 126 млрд долл., что на 39% больше соответствующих показателей 2004 г.

Каждая сделка LBO является «штучным продуктом» и имеет свою уникальную структуру, но в то же время можно выделить несколько отличительных особенностей и общих черт.

1. LBO осуществляется, как отмечалось выше, с привлечением заемных средств, доля которых в совокупном объеме сделки может варьироваться, в некоторых случаях достигая 100%. В классическом варианте доля заемных средств преобладает. В качестве обеспечения могут выступать активы или акции приобретаемой компании, обслуживание долга производится за счет прибыли. Высокая доходность подобных сделок объясняется превышением рентабельности новой компании, которая при должном качестве корпоративного управления имеет тенденцию к росту, над фиксированной величиной процентных выплат по кредиту.

2. Поглощаемая компания должна быть больше или по крайней мере соразмерима с компанией, проводящей поглощение. Именно возможность приобрести бизнес, превышающий по масштабам бизнес покупателя, делает LBO специфическим инструментом. Выкуп крупного пакета акций на заемные средства не всегда подпадает под определение LBO. Так, в случае со сделкой «Газпром»–«Сибнефть» частичным обеспечением кредитного финансирования со стороны консорциума западных банков являлись 16% акций «Сибнефти». Тем не менее эксперты не склонны считать эту сделку LBO, так как для «Газпрома» это незначительная сумма, leverage крупнейшей российской компании не сильно изменился. В классических LBO в результате привлечения заемных средств резко увеличивается долговая

Выкуп с использованием долгового финансирования (LBO)...

нагрузка компании и изменяется структура капитала в сторону снижения доли собственных средств.

3. LBO сопровождается так называемой процедурой *going private*: после приобретения публично торгуемая компания уводится с рынка. В дальнейшем компания может организовать эмиссию облигаций для реструктуризации основного долга и даже проводить IPO с целью фиксации прибыли покупателя, но потеря публичности сразу после завершения сделки является, по мнению многих специалистов, важной отличительной особенностью LBO.

Российские сделки характеризуются определенной спецификой, западные стандарты LBO постепенно адаптируются к российскому рынку. Этот процесс носит объективный характер, так как для эффективного функционирования рынка корпоративного контроля, и в частности LBO, важно скорее не столько соответствие установленным стандартам, сколько возможность полноценного удовлетворения потребностей участников рынка.

Процесс проведения LBO можно рассмотреть как последовательность этапов, на каждом из которых компания решает конкретные задачи.

1. *Поиск компании-цели*. Выбор, прежде всего, зависит от цели, которую преследует покупатель, выходя на рынок корпоративного контроля: расширение производства за счет горизонтальной либо вертикальной интеграции; диверсификация портфеля бизнесов, формирование конгломерата; покупка с целью последующей фиксации прибыли посредством IPO либо прямой продажи приобретенной компании, стоимость которой должна значительно вырасти по сравнению с ценой приобретения.

Наиболее привлекательными целями выступают недооцененные компании с низким коэффициентом P/E. Причина недокапитализации может заключаться в неэффективном управлении, отсутствии инвестиционных ресурсов, неизвестности компании на рынке, существующих противоречиях среди акционеров. В последнем случае возможно проведение LBO, когда в роли покупателя выступает не сторонняя компания, а сами акционеры (или в ряде случаев менеджмент), привлекая заемные средства для выкупа акций у других владельцев. В таком случае не происходит собственно поглощения, меняется только структура собственников и увеличивается долговая нагрузка, а LBO выступает в качестве механизма урегулирования корпоративного конфликта. Также представляют интерес непрофильные активы

О.В. Сухарев

крупных корпораций, от которых последние избавляются в ходе процессов реструктуризации. Главным требованием, которое предъявляется к приобретаемой компании со стороны покупателя, – это прозрачность денежных потоков и структуры акционеров. Это принципиальное условие не только для покупателя, но и для банка, который будет финансировать сделку.

2. Привлечение средств. Открытых и полностью прозрачных сделок на российском рынке практически нет. Как правило, финансирование проходит с привлечением банков, с которыми покупатель имеет хороший уровень персональных отношений, либо аффилированных структур; в ряде случаев это скорее внутренние сделки между дружественными акционерами, но не банковское финансирование на рыночной основе. При этом появляются сделки, в которых банки занимаются не перекачиванием денежных средств, а выступают в роли реального кредитора. Доля банка в финансировании LBO зависит, главным образом, от степени риска и величины необходимых ресурсов. Кроме анализа финансовой устойчивости и платежеспособности покупателя, банком оценивается устойчивость его основного бизнеса, доля рынка и перспективы роста, качество корпоративного управления. Все эти факторы способны повлиять на успешность сделки и эффективность интеграции компании-покупателя и компании-цели. На западе нормальной практикой является предоставление банку-кредитору банковской книги, в которой содержится вся необходимая информация о предполагаемой сделке и целевой компании. В банковской книге приводятся ознакомительная информация о структуре финансирования, обоснование достаточности будущих прибылей и приемлемые для залога активы. По итогам проведенного анализа сделки банк принимает решение о возможности кредитования. В ряде случаев кредиты на LBO предоставляются синдикатами банков: старший кредитор принимает на себя основной риск по кредиту, занимая деньги у остальных участников синдиката и предоставляя их покупателю. Поглощение с использованием заемного финансирования связано со значительно бóльшим риском, чем обычное коммерческое кредитование, поэтому банк вводит целый ряд ограничительных условий операционного характера, таких как ограничения на отток денежных средств в форме дивидендов и капитальных вложений, ограничение на участие в сделках M&A и отчуждение активов. Кроме того, он прямо обязывает заемщика управлять приобретенной компанией в соответствии с предоставленным бизнес-планом и оставляет право вводить

Выкуп с использованием долгового финансирования (LBO)...

своего представителя в управляющие органы. Введение подобной системы жесткого контроля вполне обоснованно. Зачастую после формального завершения поглощения (еще до полной интеграции) компания бросает все силы на то, чтобы как можно быстрее рассчитаться с кредитором в ущерб стратегическому развитию: привлекаются дополнительные кредиты на невыгодных условиях, сворачиваются начатые инвестиционные проекты. В такой ситуации контроль со стороны банка, с одной стороны, служит целям поддержания платежеспособности компании и управления кредитным риском, с другой – обеспечивает долгосрочные перспективы развития, предостерегая менеджмент компании от принятия заведомо неверных решений.

3. *Реструктуризация полученного кредита.* Наиболее распространенным вариантом структурирования заемного финансирования служит облигационный заем. По прошествии определенного времени с момента поглощения компания посредством эмиссии облигаций привлекает средства, которые идут на погашение основного кредита. Возможной альтернативой облигациям могут стать векселя – такую схему использовала питерская группа «Ленстро» при поглощении «Первой макаронной фабрики» (ПМК). Средства на приобретение контрольного пакета ПМК были предоставлены «Ленстро» банком «Вэб-инвест», затем, когда перспективы и риски вложения средств в векселя ПМК стали понятны конечным инвесторам, кредит был структурирован вексельным выпуском. Важным условием реализации подобных программ реструктуризации основного кредита является эффективное управление и высокие темпы развития приобретенной компании. Если банк может позволить полностью принять на себя риск неудачного поглощения, то конечные инвесторы будут готовы вложить средства только в ту компанию, которая имеет перспективы роста и способна генерировать достаточный денежный поток. Кроме использования ценных бумаг, компания с высокой степенью осторожности для целей структурирования может использовать краткосрочное кредитование (мезонинное финансирование, бридж-финансирование).

Сделки LBO – это не только удобный инструмент организации поглощения для компаний, но также и высокодоходный бизнес для банков, который позволяет диверсифицировать активные операции и повысить конкурентоспособность. Развитие рынка корпоративного контроля в России требует активного участия банков, в том числе и в части кредитования в рамках LBO. На сегодняшний день количество банков, предоставляющих услуги

О.В. Сухарев

в этой области ограничено десятком крупных и средних банков, лидирующие позиции принадлежат Внешторгбанку, совокупный объем сделок ЛВО которого составил 2 млрд долл. С одной стороны, такое положение связано с тем, что рынок ЛВО в России находится на этапе зарождения, с другой – существуют объективные препятствия и барьеры, мешающие выходу большого числа банков на этот рынок. Финансирование ЛВО – это долгосрочное кредитование, исчисляемое как минимум сотнями миллионов долларов. Соответственно встает проблема недостатка длинных денег, которыми сегодня располагают в основном государственные либо крупные частные банки. Кроме того, для развития ЛВО-направления нужна высокопрофессиональная команда специалистов, которая отвечает за организацию сделок, экспертизу целевых компаний, контроль за рисками заемщика, сопровождение проекта. Таких специалистов в России пока немного.

Еще одна проблема – недостаточная прозрачность бизнеса мелких и средних предприятий, которые выступают объектами поглощений. Бизнес-процессы такой компании должны быть прозрачны и понятны кредитору. Особое место занимает вопрос управления и реализации залога: в случае неудачного поглощения и неспособности заемщика погасить свои обязательства перед банком последний становится собственником предприятия с сомнительными перспективами. В подобной ситуации у банка есть две возможности: либо реализация пакета акций на вторичном рынке (скорее всего, со значительным дисконтом), либо формирование банковского холдинга и выделение отдельного подразделения, деятельность которого будет направлена на управление и развитие предприятия, которое из залога превратилось в реально действующий бизнес. В результате этого у банка появляются непрофильные активы, на которые отвлекается часть ресурсов и происходит размывание основного бизнеса. Резкий рост количества сделок ЛВО и интереса к ним со стороны банков прогнозируют в ближайшие два года, но ряд специалистов уже сейчас высказывают опасение относительно возможности «раздувания пузыря ЛВО и последующей череды банкротств мелких и средних банков». Такие утверждения представляются сомнительными и необоснованными. Во-первых, мелкие и значительная часть средних банков не обладают кредитными ресурсами для подобного рода сделок в достаточном объеме. Во-вторых, ЛВО – это сложный банковский бизнес, который, в отличие от ипотеки и потребительского кредитования,

Выкуп с использованием долгового финансирования (LBO)...

не рассчитан на массового потребителя. В-третьих, западными банками разработаны технологии, позволяющие контролировать возникающие риски (использование эскроу-счетов, участие в сделке специализированных посреднических компаний). Наиболее вероятным сценарием развития LBO как одного из направлений банковского бизнеса является, во-первых, узкая специализация средних банков на LBO, во-вторых, выделение в рамках инвестиционно-банковского департамента крупных банков подразделения, которое будет ориентировано на проведение сделок LBO.

LBO – это, прежде всего, инструмент рынка корпоративного контроля, но в то же время развитие этого инструмента способно оказать влияние на процессы, протекающие за пределами рынка M&A, лежащие в области макроэкономики.

Развитие LBO будет стимулировать повышение качества корпоративного управления. Именно профессионализм менеджмента компании играет ключевую роль в успехе поглощения, умение превратить недооцененное предприятие в источник прибыли, которая позволит рассчитаться с кредитором и станет залогом стабильного развития.

Развитие российского рынка M&A – это в определенной степени следствие общемировой тенденции к консолидации. LBO способен значительно ускорить этот процесс, так как заемное финансирование предоставляет компании дополнительные возможности в конкурентной борьбе. Результатом может стать движение в сторону монополизации рынков, концентрации производства и капитала.

LBO призван облегчить и упростить процесс поглощения. Все больше компаний предпочитают именно поглощение органическому развитию за счет собственно строительства и ввода новых мощностей. Подобная тенденция способна увеличить прибыли компаний, но в то же время она негативно сказывается на росте темпов промышленного производства и состоянии промышленности в целом.

LBO увеличивает долговую нагрузку компании, а следовательно негативно сказывается на ее финансовой устойчивости. В случае системного экономического кризиса или даже резкого замедления темпов роста национальной экономики риск банкротства в таких компаниях многократно возрастает.

Научная жизнь

Опубликованные труды

Аксенов В.С. Электронные деньги в информационной экономике: Курс лекций / Под ред. Н.Н. Калининой. М.: МПА-Пресс, 2006. 184 с.

Курс лекций сформирован на основе изучения современной отечественной и зарубежной научной литературы, нормативных актов ЦБ РФ и других ведомств, законодательной базы России и зарубежных стран, а также официальных сайтов компаний, работающих с электронными деньгами и их носителями.

С 2004 г. данный курс лекций читается для студентов, изучающих финансы и кредит, мировую экономику и экономическую теорию на экономическом факультете Института экономики, управления и права Российского государственного гуманитарного университета.

В наиболее общем виде под электронными деньгами автором понимается эквивалент денежной стоимости, который хранится в виде электронного файла на микропроцессоре смарт-карты, на жестком диске компьютера или в другом устройстве (например, в мобильном телефоне). Эти электронные деньги могут быть использованы их владельцем для осуществления платежа без непосредственного участия банка.

По мнению автора, электронные деньги – это не наличные и не безналичные деньги. Это принципиально новая форма (разновидность) денег – универсальные деньги XXI в., одинаково эффективно функционирующие во всех известных секторах современной экономики.

Относительно короткий период функционирования электронных денег в современной системе расчетов, недостаточный уровень научного осмысления накопленного опыта, отсутствие полноценной нормативно-правовой базы предопределяют существенные различия в понимании и интерпретации этой категории экономической науки как учеными, так и практиками.

Выкуп с использованием долгового финансирования (LBO)...

С учетом этого в курсе лекций анализируются как теоретические проблемы понимания сущности электронных денег, их классификации, их интеграции в виртуальную и в реальную экономику, так и вопросы практической организации их обращения: государственной и негосударственной эмиссии, государственного и межгосударственного регулирования, выбора наиболее эффективных носителей, интеграции с современной банковской системой. В заключении оцениваются перспективы внедрения электронных денег в современную информационную экономику.

Курс лекций может быть использован как в учебном процессе студентами и аспирантами финансовых вузов, так и научными сотрудниками, финансистами-практиками, самостоятельно изучающими актуальные проблемы теории денег.

Готовятся к печати

Мировая экономика. Учебник / Под ред. Р.К. Щенина, Л.Л. Калининой. М.: РГГУ.

Учебник «Мировая экономика» подготовлен в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта. Рекомендовано УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики в качестве учебника для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика». Авторским коллективом, основу которого составили преподаватели Российского государственного гуманитарного университета, дан новый подход к трактовке процессов, вызвавших существенные изменения в мировой экономике.

В учебнике органично сочетается изложение теоретических базовых положений с анализом специфических особенностей и тенденций развития мировой экономики в XXI столетии, что находит свое отражение в процессах, протекающих на рынках капитала, труда, проявляется в структуре международных товарных потоков.

Глубоко и всесторонне анализируются эволюционные изменения, вызванные процессами глобализации. Выдвигается ряд нестандартных подходов, объясняющих особенности происходящих изменений в мировом хозяйстве. Большое внимание уделено структурированию мировой экономики, механизму ее регулирования, согласованию внешней экономической политики стран – участниц мировой торговли и разработке на этой основе коллективного регулирования хозяйственных связей в условиях расширения либерализации и информационной открытости национальных государств.

В учебнике использован обширный фактический материал, изучение которого позволяет оценить воздействие происходящих процессов на экономический рост, структуру торговли, инвестиционную политику.

Готовятся к печати

Нестеренко Ю.Н. Малый бизнес: тенденции и ориентиры развития в современной России. М.: РГГУ.

В современных условиях в результате постепенного перехода мировой экономики к новому постиндустриальному способу производства возникает необходимость нового подхода к оценке места и роли малого бизнеса, а также современных решений относительно возможных каналов его подключения к складывающимся хозяйственным системам. Имеется в виду развитие адекватных особенностям каждой страны форм и методов внедрения малого бизнеса в национальную экономику и международные экономические отношения, выбор эффективных способов его государственной поддержки и стимулирования.

В связи с этим в монографии предложено рассматривать малый бизнес как особый сектор экономики, который обеспечивает ее сбалансированное развитие, создает конкурентную среду в национальном хозяйстве, позволяет наиболее полно мобилизовать предпринимательский ресурс общества и становится важным фактором инновационной политики государства.

Такой подход к месту и роли малого бизнеса предполагает формирование в России новой модели хозяйствования, которая базируется на гибкой производственной специализации и имеет индустриально-инновационную направленность и в которой малый бизнес рассматривается не как многоточечное образование, а как сфера экономики, отличающаяся единством, комплексностью и системностью развития. Это определяет необходимость установления партнерских отношений между малыми и крупными предприятиями, активное взаимодействие малого бизнеса с рынками (кредитный рынок, рынок трудовых ресурсов и пр.), а также целенаправленное воздействие государства на интересы субъектов предпринимательства.

Сведения об авторах

Аксенов В.С. – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой финансов и кредита ИЭУП РГГУ

Бегма Ю.С. – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ

Гельвановский М.И. – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой мировой экономики РГГУ, академик РАЕН

Давыдова Н.М. – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ

Джавадова С.А. – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ

Золотарев В.В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ

Калинина Л.Л. – кандидат экономических наук, доцент, зам. завкафедрой мировой экономики ИЭУП РГГУ

Калинина Н.Н. – доктор экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ

Кириллова Л.Н. – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ

Кондратьева Е.А. – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ

Королев В.Д. – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой экономических теорий ИЭУП РГГУ

Крысов В.В. – кандидат географических наук, доцент кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ

Лылова О.В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ

Малинина Е.В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ

Минаев В.В. – доктор экономических наук, профессор, первый проректор – проректор по учебной работе ИЭУП РГГУ

Нестеренко Ю.Н. – кандидат экономических наук, доцент, декан экономического факультета ИЭУП РГГУ

Николаев О.В. – доктор экономических наук, завкафедрой экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Железнодорожном

Петров И.П. – доктор экономических наук, профессор, филиал РГГУ в г. Домодедово

Погудаева М.Ю. – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ

Промский Н.И. – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ

Сафонов Е.Н. – кандидат экономических наук, директор филиала РГГУ в г. Домодедово

Сулинов А.В. – студент 5-го курса экономического факультета ИЭУП РГГУ

Сухарев О.В. – студент 5 курса экономического факультета ИЭУП РГГУ

Чернухина Н.Н. – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ

Шамрай Ю.Ф. – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ

Щурина С.В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ

Яремчук Н.В. – доктор экономических наук, профессор кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ

Ярош Н.Н. – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ

SUMMARY

V.V. Minaev

On the Place and Role of Economic Education in the RSUH Academic Process

The subject of the article is the interaction of fundamental education and applied sciences. The author gives grounds for the idea that fundamental education qualifies efficiency and manner of knowledge application. Speaking globally, fundamental training is meant to form the outlook and also creative and ethic potential of a future expert. Teaching fundamental disciplines in the university facilitates new discoveries, which in their turn make a source of economy growth.

V.V. Zolotarev

Modern Trends in Structural Changes in Russia's Economy

The article spots the current trends of structural transformation in Russian economy in their close interrelation with maintenance of steady economic growth.

V.D. Korolev

Algorithm and Consequences of Mergers and Acquisitions

The article depicts the basic theoretical issues of mergers and acquisitions and features the market and the mechanism of mergers

and acquisitions as a form of redistribution and optimizing the industrial property. The author presents the national and world experience in the field of corporate control, which involves mergers and acquisitions in business.

O.V. Nikolaev

Labor Markets and Markets for Educational Services: State Regulation

The article dwells on labor and educational services markets adapting to the new conditions of economic development, to transition to innovative economy in particular. The development of regional labor force balances is suggested as a means of offsetting professional labor supply-demand, and balancing educational services demand and supply on the part of federal and regional educational base.

I.P. Petrov

Essence and Roots of the Current Inflation Process

The article contemplates the economic nature and the reasons for modern inflation. The author concludes that the nature of inflation cannot be confined to mere overfilling the monetary circulation channels with abundant paper money. Its roots should be searched both on the money supply side, and on the side of goods and services supply.

I.A. Chernukhina

Competition Theories and State Antimonopoly Policy

In a polemic manner the article features the author's reasoning in favor of the essential dependence of theoretical views of the state antimonopoly policy on the dominating business competition concept. The author also argues that neoclassical theory of business struggle and monopoly based on the models of static balance incongruous with the real phenomena of efficiency and competition cannot be considered a theoretical basis for antimonopoly regulation, due to its internal inconsistency and incorrectness.

V.S. Aksyonov

On the Prospects of Introducing Electronic Money into the Modern Information Economy

The article portrays the author's conception of electronic money as a fundamentally new form of universal money, surpassing cash and non-cash money in their properties; examines the prospects of its implantation in the modern information economy. The author builds a case for electronic money to supplement the current structure of the money supply firstly, by satisfying the needs of the information economy estimated in its virtual and mobile segments, and, secondly, by maintaining the necessary micropayment scheme.

S.A. Djavadova

Approaches Taken by the World Developed Countries to Deal with the Socio-Economic Problems of the Disabled

The programs meant to find the solutions to the socio-economic problems of the disabled are reviewed, with their specific features taken into account. The legislative framework to support the vulnerable population strata is scrutinized. The author puts forward the priority moves to be implemented in Russian practice.

L.N. Kirillova

Objective and Subjective Factors in Financial Management

Drawing on objective foundations of the finance theory, dialectic laws, and employing the state-of-the-art knowledge in psychophysics, the author of the article justifies the existence of an unformalized management system as a whole and financial management in particular. The system is not to be separated from the traditional management system, enhancing or reducing its effect through the energetic mechanism of interaction among people as the subjects of management.

E.A. Kondratieva
The Financial Constituent of the Shadow Economy

The article reviews financial and economic factors of developing the shadow economy in Russia, peculiarities of financial crimes and methods of their identification incorporating financial analysis instruments, taxation in particular.

O.V. Lylova
Social and Labor Functions of Russian Small Businesses

The author examines the core functions of small enterprises in the market development in modern Russia. Social and labor aspects of small businesses operations are highlighted. The article provides examples of small businesses successfully combining productive and social scopes of activities.

Y.N. Nesterenko
Small Businesses in the Industrial Structure
of the National Innovation System in Russia

Effective functioning of the national innovation system (NIS) is impossible without active participation of small businesses subjects in the process of production and commercializing knowledge, which makes it a flexible and dynamic structure promptly responsive to changing market demands for new products and technologies, and affecting the nature of applied research and development. Small enterprises impart a holistic nature to NIS and link its components into an integrate system.

The article reports on the analysis of the status of the small innovative Russian firms, estimates the factors affecting their development. The author proposes ways to support NIS so as to ensure the national economic growth.

M.Y. Pogudaeva
The State Enterprise in the Russian Empire (1890–1915)

The state enterprise has its own particular potential aiming not to maximize profit but to maximize public welfare. Moreover, the

sphere of application of the state enterprise is not limited to the production of public goods. It turns indispensable when stimulating the priority directions of scientific and technical progress and productive when solving the problems of natural monopoly.

The search of ways for the effective development of the national economy requires changes in approach to the state enterprise transformation. It naturally follows that the article scrutinizes the experience of the state enterprise in Russian economy of the pre-October period.

E.N. Safonov

Prospective Mechanisms of Financing Innovations in Russia

The article depicts the approaches to the development of the venture investment system. As any innovative activity is attended by rather a high risk level, the author comes to reason the introduction of insurance mechanisms in the practice of innovative investment and suggests employing the relevant experience of the western countries in this context.

S.V. Shurina

The Role of the State in the Institutional Transformations of the Russian Banking System

The changes having occurred in Russia in recent decades have led to economic transformations in all areas of the national economy, the banking system included. In her article the author specifies the role of the state in the institutional transformations of the Russian banking system and suggests a package of the state measures aimed at the development of the domestic banking sector.

N.N. Yarosh

The Issues of Cost-Effective Usage of Resources in the Modern Russian Economy

The article investigates the matters of efficient use of resources as a tool of further intensification of Russian economy. The author strives to answer the question why the process of the resources'

economy is not attended properly in the country which is rich in all resources. The nature and types of resources, principles, sources, indices of resources' economy, approaches to the estimation of the efficiency of resources' economy at the enterprise, based on the examples of material resources usage are considered with that end in view.

N.V. Yaremchuk, V.V. Zolotarev
The principles of Maintaining Economic Growth

The article lays down the key principles of economic growth in the modern world and discloses their nature. The principles reveal the mechanism of providing expanded reproduction, as well as the role of the state in managing this process.

N.M. Davydova
15 Years of Developing the Market Economy in Russia

The article displays the key stages of market economy development in Russia for the last 15 years. It evaluates the progress and quality of the reforms. The paper also presents statistics for sectors restructuring in Russian economy, analyzes the distribution of the capital stock and the composition of the economically active population by sectors of the economy. It highlights the necessity of strengthening the role of the state in economic management, changing the ratio of traditional and new roles in the state functioning. The author spots new strategic objectives of economic policy and guidelines the uses of public investments.

N.N. Kalinina
The Actuality of Studying the History of the Credit and Finance Breakdown Formation and Development in Pre-revolutionary Russia

The actuality of studying the history of the credit and finance sphere formation and development in pre-revolutionary Russia is grounded by needs of employing historical experience in the modern world, by the targets of studying objective laws in functioning and evolution of the bank system, by the opportunity of neglecting

unproductive decisions and repetitive wrongdoing. The top priority of the paper is to scrutinize the prospects of credit-and-finance system development, taking into account the rich history of Russia, and strengthening the public awareness.

Y.S. Begma
Institutions of Postindustrial World Trade Evolution

The postindustrial stage of the world trade development introduces some quality changes into the basic contents of international economic relationships. Increasing the proportion of non-material produce tends to change not only forms and methods of international barter, but also the nature of ownership relations, principles of market evaluation of product costs, and the mechanism of pricing and competition. Now in the beginning of XXI century, one has to emphasize the current evolution of the institutional structure of the world economy as a system.

M.I. Gelvanovsky
Russian Ruble Convertibility as a Factor of Enhancing
the National Economy Competitiveness in the Context
of Globalization

The article looks into the matters of ruble convertibility in the way of increasing Russia's competitiveness in conditions of globalization. The author arrives at the conclusion that the early 90-s imposed transition to the internal convertibility of Russian currency, without any prior arrangement, has already caused and is still causing the country a tremendous damage, weakening its competitive positions in the world economy. The author sees the solution in prompt transition to the external ruble convertibility that is capable to reveal new powerful reserves for the national economic development.

L.L. Kalinina
R and D Internalization and National Economic Safety

The article substantiates the insistent need for transition of Russian economy to the innovative way of development, including

expanding partnerships in the international collaboration. It emphasizes, that the government is to work out the paradigm of relationships with foreign investors which facilitates carrying out the innovation policy and ensuring national safety.

V.V. Krysov

On the Globalization Discourse

The article contemplates the issue of the globalization process objectivity from the viewpoint of scientific relativism. The author introduces the notion of globalization discourse, investigates the relationship between the discourse and the globalization process, suggests new approaches to structuring the globalization discourse.

E.V. Malinina

Specific Features of Financial Globalization

The author argues that financial globalization can be viewed as a consequence and a constituent of economic integration, which had markedly advanced during the second part of the XX century.

The article focuses on the key features of globalization in the financial sphere which incorporate: the increasing speed of financial operations and mobility of financial resources; expanding the share of services trade, including financial services; forming a new international legislative basis to regulate economic and financial relations between countries, etc.

N.I Promsky

On some Issues of the CIS Countries' Integration in the Era of Globalization

The article touches upon the peculiarities of the intensively spreading globalization, which imparts new quality characteristics to the world economy. This process displays dissimilarity of economic development rates in various regions of the planet, to be further expressed in the international integration. One of the integration alliances in the post-soviet zone is the Commonwealth of Independent States, whose problems and hardships are under consideration.

Y.F. Shamrai

Forming a New Structure and a new Competition
Mechanism for the Globalizing World Economy

The globalization environment moulds a new structure of the world economy, which, in the author's view, is now made up not of two, as it was the case before (national economies plus their conjunctive economic relations), but of four elements: the above-mentioned components of the world economy are supplemented by another two structural parts: transnational economies, resulting from TNC' activities on the basis of intra-company division of labour; and the supranational economies, based on the companies of one or several countries organizing international production with the ordinary, open division of labour. In the world economy's competition breakdown, some regular commodity competition is being moved to the middle ground while the competition for 'resources' and 'space' is being brought to the forefront.

A.V. Sulinov

The Strategies of Monetary Policy with the Explicit
Nominal Anchor and Specifying the Bank of Russia's
Current Targeting Mode

The article examines the modes of targeting the monetary policy that use the explicit interim targets for stabilizing the expectations of economic subjects and creating the context for effective functioning of the monetary and credit transmission.

O.V. Sukharev

Redemption with the Use of LBO Debt Financing as a
New Instrument of the Corporate Control Market

Acquisitions using borrowed assets – leveraged buyouts (LBO) – present a unique tool of a corporate control market. The article strives to examine the structure and the mechanism of concluding and restructuring LBO deals, and to consider the impact of LBO on the M&A market and the national economy as a whole.

V.S. Aksenov

Electronic money in the informational economy: a course of lectures/ Ed. N.N.Kalinina. M.: MPA-Press, 2006. 184 p.

World economics, textbook/ Ed. R.K. Shenin, L.L. Kalinina. M.: RSUH Publishing centre, 2007

Y.N. Nesterenko

Small business: tendencies and guiding lines of development in the contemporary Russia. M.: RSUH Publishing centre, 2007. 250 p.