

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.
ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 2/2012

Главный редактор

КАРАВАЕВА И.В. – доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет

Гринберг Р.С. – член-корреспондент РАН (председатель), директор Института экономики РАН

Архипов А.И. – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Аносова Л.А. – доктор экономических наук, профессор, проректор Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ

Глинкина С.П. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Головнин М.Ю. – доктор экономических наук, заместитель директора Института экономики РАН

Городецкий А.Е. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Мильнер Б.З. – член-корреспондент РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Рубинштейн А.Я. – доктор философских наук, профессор, первый заместитель директора Института экономики РАН

Сенчагов В.К. – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН

Сорокин Д.Е. – член-корреспондент РАН, первый заместитель директора Института экономики РАН

Тихонков К.С. – доктор экономических наук, начальник Управления ЦБ РФ

Цветков В.А. – член-корреспондент РАН, заместитель директора Института проблем рынка РАН

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 2/2012

Журнал «Вестник Института экономики РАН» зарегистрирован
Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.

Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713
(для индивидуальных подписчиков)

Редакционная коллегия:

Н.А. Вяткина, канд. экон. наук; **М.А. Дерябина**, канд. экон. наук;
Т.М. Касьяненко (ответственный секретарь журнала);
А.А. Казанников, канд. экон. наук; **И.И. Смотрицкая**, доктор экон. наук;
И.В. Шацкая, канд. экон. наук (заместитель главного редактора)

**Журнал «Вестник Института экономики РАН» входит в Перечень
ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК, в которых
должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации
на соискание учёной степени доктора и кандидата наук.**

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

ISSN – 2073-6487

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА ПОБЕДЫ

К 67-й годовщине победы СССР в Великой Отечественной войне

Иванченко В.

Мобилизационная модель индустриализации СССР
как стратегический ответ на подготовку Второй мировой войны 7

Караваева И.

Формирование финансового фундамента советской
промышленности в преддверии Второй мировой войны 26

ПАМЯТИ АКАДЕМИКА Л.И. АБАЛКИНА

«Сохранение традиций и надежды на будущее». 38

ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Наговицин А.

Метаморфозы российского рубля 52

Рогова О.

Национальная валюта России: истоки подавления и перспектива . . . 66

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Зуев В.

«Новый технократизм» и субъективная составляющая в системе
современного менеджмента 78

Ищенко М.

К вопросу о неоднородности социально-экономических систем 92

Хасанова В.

Проблема оценки компонентов трудового потенциала 99

ФИНАНСЫ: СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Яковлева Ю.

Финансирование российской культуры в регионах: оценка
состояния и тенденции развития 107

Сарибегов Г.

Повышение роли института страхования в обеспечении
национальной экономической безопасности 113

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Казанников А.	
Инновации в АПК России: поиск вариантов развития	120
Башкирова О.	
Механизм адаптации компании в современной инновационной среде	129
Мильшина Ю.	
Партнерство государства и бизнеса в условиях глобального финансового кризиса	136

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

Рахматулина Г.	
Рынок нефтепродуктов Казахстана в рамках Таможенного союза: перспективы развития	143
Петросян И.	
Воздействие миграции и иностранных частных денежных трансфертов на экономику развивающихся стран	155

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Вяткина Н., Зеленоборская Л.	
Институт экономики РАН в 2011 году	168
Орловская С.	
Круглый стол в Институте экономики РАН «Уроки НЭПа и решение современных задач АПК»	177

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

Орлова Т.	
Модернизация в Китае и России: постижение истории	181
Дегтярь Л.	
Панорамный анализ причин экономического роста Китая	188
Цветков В.	
Фундаментальный вклад в теорию экономики регионов	192

Аннотации к статьям номера (на английском языке)	198
Контактная информация	202
Условия приема в аспирантуру ИЭ РАН на 2012 год	203

CONTENTS

A VICTORY ECONOMY

To 67th anniversary of a victory of the USSR in the Great Patriotic War

Ivanchenko V.

Mobilization model of industrialization – the strategic answer
of the USSR to Second World War preparation 7

Karavaeva I.

The formation of financial foundation of the soviet industry
in anticipation of the second world war 26

IN MEMORY OF ACADEMICIAN L.I. ABALKIN

“Conservation of traditions and hopes for the future” 38

THE ISSUES OF THE NATIONAL CURRENCY

Orlovskaya S.

A round table at the Institute of economics of the Russian Academy
of Sciences «Lessons of the New Economic Policy and the decision
of agrarian and industrial complex modern problems» 52

Rogova O.

National currency of Russia: sources of suppression and prospect 66

ECONOMIC THEORY

Zuev V.

“New technocratism” and the subjective component in the system
of modern management 78

Ishenko M.

To the question of social and economic systems heterogeneity 92

Khasanova V.

The problem of estimation of labor potential components 99

FINANCE: SOCIAL ASPECT

Yakovleva Yu.

Financing of Russian culture in regions: the estimation of the condition
and the development tendencies 107

Saribegov G.

The increase of the role of insurance institution in support of national
economic safety 113

INNOVATIVE ECONOMY

Kazannikov A.

The innovations in Russian AIC: a search for the development 120

Bashkirova O.

An Adaptation Mechanism of the company to the modern innovative
circumstances 129

Milshina Yu.

Partnership of the state and business in the conditions of global
financial crisis 136

FOREIGN ECONOMY

Rakhmatulina G.

The prospects for oil market formation in republic Kazakhstan
within the limits of the Customs Union 143

Petrosyan I.

The impact of migration and foreign private cash transfers
on the developing countries Economy 155

SCIENTIFIC LIFE

Vyatkina N., Zelenoborskaya L.

The Institute of economy of the Russian Academy of Sciences in 2011 . . . 168

Orlovskaya S.

A round table at the Institute of economics of the Russian Academy
of Sciences «Lessons of the New Economic Policy and the decision
of agrarian and industrial complex modern problems» 177

ON TO THE BOOKSHELF

Orlova T.

Modernization in China and Russia: history comprehension 181

Degtyar L.

The panoramic analysis of the reasons of China's economic growth 188

Tsvetkov V.

The fundamental contribution to the theory of regional economy 192

Abstracts 198

Contacts 202

The conditions of entering to the postgraduate study 203

ЭКОНОМИКА ПОБЕДЫ

К 67-й годовщине победы СССР в Великой Отечественной войне

В. ИВАНЧЕНКО

доктор экономических наук, профессор
главный научный сотрудник Института экономики РАН

МОБИЛИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ СССР КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТВЕТ НА ПОДГОТОВКУ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

Статья содержит анализ недостаточно известных новому поколению экономистов уникальных периодов предвоенного, военного и послевоенного развития экономики СССР. Автор показывает, как формировалась структура планирования и управления советской экономики в условиях военной угрозы и на основе исторических документов и собственного опыта объясняет, почему в годы Второй мировой войны стратегическое планирование позволило сохранить и умножить экономический потенциал нашей страны.

Ключевые слова: военная экономика, мобилизационная модель, стратегическое планирование, пятилетние планы, послевоенное восстановление

Экономика СССР в предвоенные годы

Период между Первой и Второй мировыми войнами ознаменовался кардинальными преобразованиями соотношения сил внутри мирового экономического сообщества и обострением межгосударственных конфликтов. Появление социалистического мира только подливало масла в огонь. Вторая мировая война неумолимо приближалась с появлением на политической арене национал-фашизма.

В преддверии новой мировой войны рождалась новая модель управления советской экономики. Процесс ее создания был связан с рядом трудностей и ошибок, главной из которых стала неудачная модель «военного коммунизма», обострившая экономические и политические

противоречия в стране. Возрождение экономики страны после многолетней разрухи требовало качественного обновления технического потенциала промышленного и сельскохозяйственного производства, а значит – больших капитальных вложений. Политическая борьба за новую модель советской экономики развернулась между Лениным, Сталиным, Троцким, Бухариным, Зиновьевым, Куйбышевым и группой Преображенского («Платформа 46-ти»). Доктрина мобилизационной индустриализации формировалась в условиях жестокой борьбы за власть.

Первая пятилетка намечала рост промышленности на 136%, производительности труда – на 110%, снижение себестоимости продукции в промышленном производстве должно было составить 35%. При этом 78% капитальных вложений предполагалось направить в тяжелую промышленность – основу индустриализации народного хозяйства и обороноспособности страны.

Первый пятилетний план формировался на основе месячного и перспективного планирования, минуя годовые планы. Главным недостатком оказалась несбалансированность производства с ресурсами, вынудившая власти применить при исполнении плана систему приоритетов. Сталин признавал, что «мы отстали от передовых стран на 50–100 лет», и поставил задачу «пробежать» это расстояние за 10 лет. Отсюда первоочередное строительство заводов, имеющих оборонную значимость, ускоренное развитие и строительство металлургических комбинатов, заводов тяжелого машиностроения, автомобильных, авиационных предприятий, объектов энергетики по плану ГОЭРЛО. В целом был обеспечен невиданный в мировой практике рост капитальных вложений в промышленность (более чем в 3,5 раза за 5 лет). Первая пятилетка, по оценке властей в 1933 г., была выполнена за четыре года и три месяца. Фактически формирование и выполнение первого пятилетнего плана положило начало преобладанию административных волевых решений в практике управления народным хозяйством вопреки теоретической модели научности и сбалансированности планов на всех уровнях.

Вместе с тем экономика в этот период раскрыла свои большие возможности. Так, промышленность развивалась невиданными темпами – 23,5% в год. Коренные изменения произошли в структуре отраслей и производств. Удельный вес I подразделения в валовой продукции промышленности достиг 53,4%. Продукция машиностроения и металлообработки возросла в 4 раза. Эта тенденция роста сохранилась и на длительную перспективу. За 50 лет производство электроэнергии увеличилось почти в 230 раз, нефти – в 47 раз, стали – в 34,5 раза, цемента – в 69 раз, металлообрабатывающего оборудования – в 139 раз, обуви кожаной – в 12,7 раза. Для дальнейшего развития большое значение имело решение таких задач, как превращение страны из аграрной в высокоиндустриальную, формирование социально-экономических основ

построения социализма, ликвидация безработицы, укрепление обороноспособности страны.

В Госплан СССР пришел Н.А. Вознесенский со своими инициативами по методологии планирования, управления и хозяйствования, которые могли бы в корне изменить догматический подход к практике хозяйствования. Суть позиции Н.А. Вознесенского состояла в целостном подходе к экономическому механизму, из которого объективно нельзя изъять ни одного звена (например, товарно-денежные инструменты), не деформировав экономику.

Н.А. Вознесенский в статье «К вопросу об экономике социализма» (1932 г.) выступил с концепцией товарно-денежных отношений, доказывая наличие в плановой экономике товарно-денежной формы продукта труда, реализуемой через единство плана и хозяйственного расчета, через обеспечение правильного соотношения цен на различные виды продукции. Он обосновал действие закона стоимости в условиях социализма, рыночных цен, прибыли как условий улучшения планового руководства народным хозяйством. Эти идеи впоследствии были частично реализованы в 1965 г. в концепции экономических реформ А.Н. Косыгина, в разработке и реализации которых автор этой статьи принял непосредственное участие, работая в Госплане СССР (1965–1980 гг.).

Н.А. Вознесенский заложил основы теории и методологии экономики интенсивного типа, комплексного планирования в экономических районах, сочетания отраслевого и территориального планирования, развития системы балансового планирования народного хозяйства. Под руководством Вознесенского к развитой форме натуральных балансов была подключена структура синтезированных балансов: национального дохода, денежных доходов и расходов населения, заработной платы и ее товарного обеспечения. Стратегия экономической победы в Великой Отечественной войне была заложена уже в планах первой, второй и третьей пятилеток, в годовых планах предвоенных лет. Это и было стратегическим ответом на подготовку Германией новой мировой войны. Победа СССР была обусловлена органическим сочетанием политики ускоренного мобилизационного строительства индустриального фундамента СССР, стратегии военной безопасности, создания и развития военно-промышленного комплекса (ВПК), экономической стратегии обеспечения фронта и тыла продовольствием и всем необходимым. В числе разработчиков этой стратегии, помимо И. Сталина, надо назвать Г. Жукова – стратега и маршала военной победы, Д. Устинова – стратега ВПК и маршала победы в области вооружений, Н. Вознесенского – стратега экономического обеспечения победы. Именно эта триада обосновала и реализовала целостную стратегию победы СССР в Великой Отечественной войне и его безопасность в перспективе.

С 1941 г. берет свое начало принципиально новая военная экономика СССР, о которой после войны Н.А. Вознесенский написал замечатель-

ную книгу – «Военная экономика СССР в период Отечественной войны» (1947 г.). В докладе на XVIII Партконференции в феврале 1941 г. он подвел итоги 1940 г. и раскрыл содержание плана развития народного хозяйства СССР на 1941 г. В этот период уже практически велась Вторая мировая война. Над страной нависла прямая угроза военной агрессии. Задания государственного плана в этих условиях имели мобилизационный характер.

Сталин не доверял многочисленным фактам (или не хотел верить в их реальность), свидетельствовавшим о подготовке Гитлера к войне с СССР, и старался не дать повода для ее развязывания. В предвоенное время СССР поставлял в Германию стратегическое сырье и финансировал заказы, которые та явно не собиралась выполнять. Все это, естественно, не проходило мимо аналитического ума Н.А. Вознесенского как экономического стратега. Правительством велась мобилизационная подготовка в планах и программах на уровне регионов, министерств, отдельных предприятий. Страна была в основном готова к режиму экономии энергетических и других ресурсов и к невероятно быстрому перебазированию предприятий на Восток, в конкретные города, на конкретные площадки. Была осуществлена подготовка к карточной системе распределения продуктов в условиях военной экономики, к тому, чтобы одеть все население в теплую униформу – телогрейки, а также к выбору города (г. Куйбышев) для переезда правительства, которое должно было без помех управлять народным хозяйством в условиях войны. Уроки первых пятилеток были учтены при составлении всех последующих пятилетних планов. В те годы сформировалась базисная модель планирования и управления народным хозяйством, дожившая до реформ Хрущева, Косыгина, Андропова, Горбачева.

Во второй и третьей пятилетках усилился процесс формирования военного потенциала страны с учетом оптимизации размещения производительных сил, хотя и предполагалось, что воевать мы будем на чужой территории. Выполнение второго пятилетнего плана было обеспечено уже к марту 1937 г. со значительным превышением показателей первой пятилетки. Особенно это касалось производства стали, специальных сплавов, электроэнергии, химической продукции и всех ресурсов на случай войны. В третьей пятилетке, помимо формирования целевого военного сектора, были предусмотрены особые мобилизационные (строго секретные) планы практически на большинстве гражданских предприятий всех отраслей народного хозяйства, включая легкую и тяжелую промышленность. Мне довелось работать в Ленинграде в 1939–40 гг. на Металлическом заводе и на заводе им. Макса Гельца, выпускавшем полиграфическое оборудование. Здесь я на сугубо гражданских предприятиях занимался выпуском корпусов противотанковых мин и снарядов для противотанковых пушек.

При разработке плана третьей пятилетки была выдвинута грандиозная цель – «догнать и перегнать по уровню производства на душу насе-

ления развитые капиталистические страны», не уменьшая при этом расходов на вооружение. Промышленное производство планировалось прирастить на 32%, а сельскохозяйственное – на 52%. Особое внимание уделялось увеличению производства алюминия и электрооборудования, развитию химической продукции. Национальный доход должен был увеличиться вдвое. Война сорвала завершение пятилетки, но экономика получила существенный прирост ресурсов и техники для обеспечения обороноспособности. Все, включая рядовых тружеников, понимали, что война с фашистской Германией не за горами.

СССР и противоречия капитализма

Нарастающие противоречия в империалистическом окружении ограничивали время мирного развития молодой советской экономики. Параллельно лидерами мировой политики осуществлялась целенаправленная работа по укреплению германской милитаризированной экономики в противовес СССР, вокруг которого был возведен «железный» экономический занавес, провоцировались многочисленные локальные войны вдоль его границ, испытывавшие на прочность новый строй и боеготовность советской армии. Приток иностранных капиталов в Германию с 1924 по 1932 г. составил астрономическую цифру – 31819 млн марок. Прямые американские капиталовложения в Германию (по публикациям) превысили 1 млрд долл. Как это похоже на сегодняшние иракские события, тем более, что и «игроки» в большой политике остались те же, и предлог тот же – недовольство государственно-политическим режимом, сложившимся в той или иной стране.

14 октября 1933 г. гитлеровская Германия заявила об уходе с конференции по разоружению и о выходе из Лиги наций. На этом послевоенный период (после первой мировой войны) закончился, и началось открытое формирование военного потенциала второй мировой войны по инициативе Германии, Италии, Японии. СССР вел в этих условиях активную борьбу за мир, его международный авторитет повысился. 18 сентября 1934 г. СССР стал членом Лиги наций (после ухода Японии и Германии).

2 мая 1935 г. был подписан договор о взаимопомощи между Советским Союзом и Францией, а 16 мая аналогичный договор был подписан с Чехословакией. Этому содействовал Мюнхенский договор по Чехословакии (подписан 29–30 сентября 1938 г. Англией, Францией, Германией и Италией). Перед этим гитлеровцы захватили Австрию. 15 марта Германия уже без всяких консультаций и согласований полностью захватила Чехословакию.

Усилия Советского Союза объединиться в отпоре агрессору торпедировались ведущими странами Европы во главе с Англией. 15 апреля

1939 г. Англия и Франция из политических соображений предложили СССР вступить в переговоры, которые ими же и были сорваны из-за конкретных мер о взаимопомощи на 5–10 лет, предложенных СССР. Летом 1939 г. английское правительство вступило в тайные переговоры с гитлеровцами для достижения антисоветского соглашения о разделе влияния в мире, а США все еще примеряли корону главного координатора и распределителя мировых ресурсов.

Советское правительство в 1939 г. предложило созвать международную конференцию для обсуждения «практических мер против развития агрессии и опасности новой войны». Англия заняла жестко отрицательную позицию. В 1939 г. СССР предложил Великобритании и Франции заключить трехстороннее соглашение по военным гарантиям в Европе. Предложение также было отвергнуто в расчете на конфликт фашистской Германии с СССР. Это и определило поведение СССР относительно Германии в расчете оттянуть военный конфликт. Однако, несмотря на все усилия СССР, Гитлер начал войну 22 июня 1941 г., будучи уверенным, что СССР – это гигант на глиняных ногах и что народы России и других республик не будут отдавать жизни за СССР.

И Гитлер, и Сталин допустили просчеты. Гитлер – в расчетах на внезапность, техническую отсталость и низкую боеспособность многонациональной армии СССР. Сталин – в расчетах на силу заключенного договора о ненападении с Германией и из-за боязни объявить готовность номер один в преддверии реальной войны.

Эти ошибки имели тяжелые последствия, особенно в первые месяцы войны. Несмотря на это, в СССР была обеспечена эвакуация людей и производственного потенциала с Запада на Восток и развертывание необходимого производства военной техники, снаряжения, обмундирования и продовольствия. В итоге при сокращении территории из-за продвижения фашистской армии вплоть до Москвы и Ленинграда производство ресурсов и продукции для войны постоянно нарастало.

С учетом всего этого и следует рассматривать роль и особенности стратегического планового управления в период Великой Отечественной войны.

Неизбежность второй мировой войны. Подготовка стратегического ответа СССР

Формирование программ пятилетнего и долгосрочного планирования возглавлял председатель Совета народных комиссаров и член Государственного комитета обороны, а с 1943 г. – действительный член Академии наук СССР, Н.А. Вознесенский. В 1940 г. им была инициирована подготовка научной конференции по методологии планирования и на

этой основе – разработка генеральной перспективы развития народного хозяйства на пятнадцать лет (1943–1957 гг.). Война отодвинула эту работу. Первый пятилетний план (1928–1932 гг.) стал реальным опытом комплексного планирования. В плане была реализована ленинская теория высоких и устойчивых темпов развития экономики, ее структуризация с акцентом на тяжелые отрасли производства, на индустриальное развитие страны, без чего невозможно было обеспечить создание мощного производственного потенциала ВПК и технологическое перевооружение текстильной, легкой, пищевой промышленности, создание таких новых отраслей, как нефтяная, газовая, химическая промышленность, производство строительных материалов для промышленного и жилищного строительства.

Одновременно решалась сложная проблема размещения производительных сил на огромной территории страны с учетом военной, экономической, социальной стратегии. Урал, Зауралье, Сибирские регионы стали важными составляющими в формировании индустриального потенциала СССР.

Большой вклад в разработку первого пятилетнего плана внес В.В. Куйбышев. Работа над первым пятилетним планом и его реализацией на уровне такого крупного региона, как Ленинград и Ленинградская область, стала важным этапом в методологическом и практическом освоении среднесрочного и текущего планирования народного хозяйства. Это была хорошая база для работы Н.А. Вознесенского над вторым и третьим пятилетними планами индустриализации и реструктуризации промышленности и всей экономики.

Первый пятилетний план грандиозностью своих целей произвел большое впечатление в мировой экономической среде и в экономической науке. Он послужил доказательством бесспорного преимущества плановой экономики в условиях экономической изоляции СССР.

Практические результаты выполнения первого пятилетнего плана опровергли скептические оценки в капиталистическом мире, в среде буржуазных экономистов, не сумевших постичь содержание и возможности социалистической плановой экономики. Таких оценок было множество как на стадии разработки плана, так и в ходе его выполнения¹.

¹ Председатель «русского» комитета германского хозяйства Кремер говорил: «Если бы пятилетний план можно было бы выполнить в 50 лет, то и тогда это было бы грандиозно. Однако это утопия». Американская газета «Нью-Йорк Таймс» отмечала: «Пятилетний промышленный план, поставивший своей целью сделать вызов чувству пропорции, стремящийся к своей цели «независимо от издержек» ... не является в действительности планом. Это – спекуляция». Английская газета «Дейли Телеграф» писала: «Если рассматривать план как пробный камень для «планируемой экономики», то мы должны сказать, что он потерпел полный крах». Американский журнал «Керрент Истории» подчеркивал: «...Пятилетняя программа провалилась как в отношении объявленных целей, так и еще более основательно в отношении ее основных социальных принципов».

Однако реальные достижения, несомненные успехи социалистического строительства потрясли мир. Еще вчера разрушенная страна, отбывающая от внешних и внутренних врагов, в итоге выполнения первой пятилетки превратилась в индустриальное государство. В высказываниях буржуазных экономистов того периода мы видим трезвые оценки объективных экономических и социальных процессов, происходивших в СССР в ходе выполнения первого пятилетнего плана, признание преимуществ плановой системы управления².

Ошиблись те, кто в своих прогнозах и оценках первого пятилетнего плана и роли планирования в социалистическом строительстве считал программу, предусмотренную на 5 лет, невыполнимой даже за 50-летний период. Несостоятельность таких оценок видна из данных табл. 1.

Как видим, факты говорят сами за себя!

² Французская газета «Тан» писала: «СССР выиграл первый тур, индустриализуясь без помощи иностранного капитала». «Коммунизм гигантскими темпами завершает реконструкцию, в то время как капиталистический строй позволяет двигаться только медленными шагами...».

Английский журнал «Раунд Тэйбл» отмечал: «Достижения пятилетнего плана представляют собой изумительное явление. Тракторные заводы Харькова и Сталинграда, автомобильный завод АМО в Москве, автомобильный завод в Н.-Новгороде, Днепровская гидроэлектрическая станция, грандиозные сталелитейные заводы в Магнитогорске и Кузнецке, целая сеть машиностроительных и химических заводов на Урале... Пятилетний план заложил основы будущего развития и чрезвычайно усилил мощь СССР».

Английский капиталист, председатель банка «Юнайтед доминион» Г. Джарви писал: «...Россия движется вперед, в то время как слишком много наших заводов бездействует и примерно 3 млн нашего народа ищут в отчаянии работы. Пятилетку высмеивали и предсказывали ее провал. Но вы можете считать несомненным, что в условиях пятилетнего плана сделано больше, чем намечалось...».

Проф. С. Харпер в июне 1931 г. писал: «что Советская Россия благодаря новейшему развитию сделалась, по крайней мере эмоционально, важным фактором в мировых делах – это ясно. Год тому назад пятилетний план вызвал лишь небольшое любопытство и порядочный скептицизм. Сейчас он вызывает порядочную истерию, но также и значительно большую долю подлинного интереса к себе и к принципам, которые он представляет».

Известный буржуазный политик Ллойд Джордж отметил, что если советский опыт преобразования общества потерпит неудачу, то коммунизм будет упразднен на поколения и умрет. Если же на «его долю достанется успех, то тем самым коммунизм вступает в круг идей, осуществимость которых доказана, и с которым серьезно придется считаться народному хозяйству и социальному исследованию // Плановое хозяйство. 1936. №3. С. 171.

Австрийский историк Г. Гринвуд писал: «Первый пятилетний план обеспечил предварительные условия для успеха индустриализации России во время второго, третьего и последующих пятилетних планов». Он отмечал также, что без индустриализации, «основы которой были заложены между 1928 и 1932 гг., Советский Союз, бесспорно, был бы не в состоянии противостоять последовавшей германской агрессии».

Таблица 1

**Основные показатели темпов роста и структуры народного хозяйства
в первой пятилетке***

Показатели	1928 г.	1932 г.	1932 г. в % к 1928 г.	Прирост в среднем за год (в %)
	млрд руб.			
Национальный доход (в ценах 1926/27 гг.).	24,4	45,5	186,0	16,8
Валовая продукция фаб- рично-заводской промыш- ленности (в ценах 1926/27 гг.)	15,8	36,8	233,3	23,5
Группа «А»	7,0	20,6	293	31,0
Группа «Б»	8,8	16,2	184	16,5
Производительность труда в промышленности (в %)	–	–	141	9,0

* История социалистической экономики, Т. 3. М.: Наука, 1977 С. 27.

**Стратегическое управление,
планирование и военная перестройка
народного хозяйства и экономики СССР в 1941–1945 гг.**

Следует отметить, что с началом войны задания третьего пятилетнего плана не были отменены. В то же время уже 24 июня был создан «Совет по эвакуации» (Л. Каганович, Н. Шверник). В его ведение, по согласованию с Госпланом, было передано перебазирование промышленности на Восток и координация всех транспортных перевозок с Запада на Восток для восстановления и развития производственного потенциала, а с Востока на Запад – все для фронта. Это была сложнейшая проблема, не знающая аналогов в истории. Так, несмотря на то, что эвакуация из западных регионов страны была остановлена из-за оккупации (Белоруссия, Подмосковье, Ленинград), ленинградская промышленность и в условиях блокады успешно работала на ленинградский фронт, выпуская танки «КВ», орудия, снаряды, мины и патроны. Я сам был этому свидетелем, будучи на фронте с первых дней войны во второй дивизии народного ополчения г. Ленинграда. Здесь же я был свидетелем многонационального состава вооруженных сил. Так, среди раненых в первом бою мне пришлось помогать выносить из боя белоруса, русского, казаха и еврея. А вот еще пример удивительной взаимопомощи населения оккупированных и свободных территорий. Моя мать отдала свою корову за 600 км вглубь ленинградской области и получила ее назад через 4 года. Это надо

понять. Соппротивление советской армии, несмотря на большие потери первых месяцев, позволило провести эвакуацию промышленности из Украины и закончить ее в ноябре 1941 г. Перебазирование одного металлургического комбината «Запорожье» в Магнитогорск потребовало 8 тыс вагонов. Поволжье, Сибирь, Урал, Казахстан, многие города Средней Азии превратились в базовые арсеналы обеспечения фронта всеми видами вооружений. На это была направлена работа на новых местах более 1530 крупных предприятий. Туда же за полтора года (1941–1942 гг.) было эвакуировано примерно 11 млн чел. рабочей силы.

Особое место в системном управлении в условиях войны занимал Государственный Комитет Обороны (ГКО), возглавляемый Сталиным. В этом органе была сосредоточена вся идеологическая, политическая, организационная и военная деятельность в стране. Однако основная роль Сталина (после потерь 1941–1942 гг.) проявилась в формировании антигитлеровской коалиции (СССР, США, Англия), в политике открытия второго фронта, в подготовке всей структуры послевоенного мира. Особая роль Сталина заключалась в выработке политики и стратегии стабильности и доверия народа, в обеспечении всеобщей ответственности и дисциплины в стране по законам военного времени. Действовал принцип – кадры решают все! Сталин после разгрома старых военных кадров вынужден был подбирать кадры под специальные и конкретные задачи военного времени. Во многом ему это удавалось. Среди кадров стратегического уровня надо опять-таки назвать Г. Жукова, Н. Вознесенского, Д. Устинова, плеяду маршалов и генералов нового поколения, успешно противостоявших и в конечном счете разгромивших цвет гитлеровской военной элиты.

Рассмотрим далее проблему обеспечения победы над экономикой Германии и оккупированной фашистами Европы. Возглавил эту победу экономический стратег Н. Вознесенский. Он во многом определял и предвоенную модернизацию производства, воспроизводства, размещение производительных сил, создание в гражданских отраслях потенциала производства для нужд военного времени.

В целом за 1932–1940 гг. в производстве и экономике в целом произошли весьма важные позитивные трансформации (см. табл. 2).

Эти результаты развития производства во многом определили базу для создания эффективной структуры военной экономики СССР на основе плановой модели трех пятилеток, но с принципиально новым подходом к размещению производства, балансового планирования производства и распределения всех ресурсов и готовой продукции. Действовали два основных критерия – все для фронта и социальная стабильность как основа прочности тыла.

Военная централизация планового управления была осуществлена в пользу ГКО и регионов в связи с необходимостью принимать перспек-

Таблица 2

Промышленная динамика

	1932 г.	1937 г.	1940 г.
Валовая продукция промышленности, млрд руб.	38,5	95,5	138,5
Уголь, млн т	64,4	128,0	165,9
Нефть, млн т	21,4	28,5	31,1
Чугун, млн т	6,2	14,5	14,9
Сталь, млн т	5,9	17,7	18,3
Прокат, млн т	4,4	13,0	13,1
Станки металлорежущие, тыс. шт.	19,7	48,5	58,4
Электроэнергия, млрд кВт·ч	13,5	36,2	48,3

тивные решения по освоению новой военной техники с учетом оперативных задач. Роль плановой системы в формировании военной экономики нельзя правильно оценить, если не вспомнить, что к завершению первого этапа перебазирования предприятий из регионов, занятых фашистскими войсками (примерно ноябрь 1941 г.), общий объем промышленного производства составил немногим более 50% от довоенного уровня. Но уже к лету 1942 г. все эвакуированные предприятия заработали в полную силу и начался планомерный подъем промышленного производства и экономики в целом. Созданный комитет по учету и распределению рабочей силы сумел совместно с ГКО и Госпланом возместить отток миллионов рабочих и специалистов на фронт за счет быстрой трансформации структуры занятых во всех регионах страны. При этом резко возросла в этой структуре доля женщин (с 37% до 53% от общей численности занятых). Примерно 30% составляли опытные работники с довоенным стажем. Резко возросла роль ФЗУ в подготовке к труду молодого поколения. По решению ГКО специалисты по вооружению были демобилизованы из армии для работы на военных заводах. Широко использовались в работе и учебе различные стимулы, включая карточки бесплатного питания на предприятиях. Уже к концу 1942 г. и началу 1943 г. перестройка экономики на военные рельсы позволила СССР производить для фронта техники больше, чем это могла сделать Германия, несмотря на использование труда пленных и потенциала захваченных стран и территорий. При этом динамично, по ускоренным технологиям и с высокими качественными характеристиками выпускалась новая техника (танки Т34-36, самолеты ИЛ), вытесняя довоенную технику. К 1944 г. в стране был достигнут самый высокий уровень производства вооружений для фронта.

Такой успех обеспечивался путем планового перераспределения и интеграции ресурсов с целью достижения макросбалансированности. Балансовая работа была серьезно усилена в Госплане. Особое значение придавалось транспорту. Военная модель планового управления давала высокую отдачу. Существенную роль в обеспечении сбалансированности сыграли поставки по ленд-лизу из США (например, было поставлено более 400 тыс. грузовых машин). Наша армия по сравнению с германской в меньшей степени была обеспечена транспортом. А в выпуске танков (2000 тыс. ежемесячно) и самолетов (2000 тыс. ежемесячно) СССР опережал Германию. Надо отметить, что при всех сложностях в производстве вооружений для крупномасштабных сражений правительство СССР заботилось об обеспечении легким вооружением партизанских отрядов, которые отвлекали на себя около 10% всего боевого потенциала немцев.

Мобилизационная стратегическая модель безопасности

Военную мобилизационную модель управления экономикой можно реально оценить с учетом не только самих масштабов военных действий, но также и потерь городов, деревень и разрушений предприятий. Эти потери оценивались в 1945 г. на уровне в 5,5 раза выше всего национального дохода СССР в 1940 г. Иначе говоря, на каждый год войны потери составили более 1,3 национального дохода 1940 г. Эти данные анализируются Н. Вознесенским в его книге «Военная экономика СССР».

Надо учитывать и социально-экономические результаты возвращения беженцев и эвакуированного населения на освобожденные территории в ходе победоносного наступления советских войск, обеспечивших прирост потенциала уже в 1943 г. Многие аспекты послевоенного планирования и конверсии военной экономики стали сложными проблемами военной экономической модели. Не менее важно при оценке экономической войны СССР и Германии в 1941–1945 гг. правильно сопоставить базовые предвоенные показатели. Германия к 1941 г. уже захватила ряд европейских стран и активно использовала их экономический потенциал. Помимо этого, из СССР в Германию сплошным потоком шли стратегические ресурсы по договору, который был заключен в надежде на отсрочку начала войны. Вот почему к июню 1941 г. основные экономические показатели Германии были почти в 2 раза выше советских. Следует также учесть потери в связи с захватом европейской части СССР, в которой было развернуто до 40% всего промышленного потенциала страны. В результате во второй половине 1941 г. объем промышленного производства в СССР сократился в 2 раза, выплавка чугуна и стали уменьшилась соответственно в 2 и 2,8 раза. Н. Вознесенский писал: «...Отечественная война создала особый период военной экономики.

Военная экономика СССР характеризуется своеобразными экономическими закономерностями в области производства и распределения. Периоду военной экономики СССР соответствует особая глава науки политической экономии»³.

По предложениям Н.А. Вознесенского с первых дней войны был разработан «Мобилизационный народнохозяйственный план» на III квартал 1941 г. Он коренным образом пересматривал действующий план, включив в него программу военной конверсии с увеличением производства военной техники на 26%, а также всех необходимых для этого ресурсов, особенно капиталовложений с утверждением заданий по дополнительному производству и перераспределению объемов металла (включая прокат для военной техники – танков, бронемашин). Все это направлялось в регионы размещения эвакуированных производств и строительства новых военно-промышленных предприятий и комплексов на Урале, в Западной части Сибири, в Поволжье.

Был практически заново разработан план на IV квартал 1941 г. и на 1942 г. с поквартальной разбивкой, а по конкретной новой военной технике – и с помесечной разбивкой. Были разработаны новая структура, новые балансы, новое размещение производственного и военного потенциала с адекватным развитием всей инфраструктуры, включая энергетику, транспорт, жилье для рабочей силы. Особое место занимало обеспечение необходимой пропускной способности транспорта с учетом всего объема встречных перевозок, что потребовало полной реконструкции железнодорожной сети страны.

Особое внимание уделялось следующим факторам:

- переводу в ВПК (военно-промышленный комплекс) всех необходимых по балансу предприятий из всех отраслей народного хозяйства;
- высвобождению производственных мощностей на всех промышленных предприятиях гражданского производства для размещения заказов для фронта и для населения, работающего в новых условиях;
- ускорению разработки и производства новой техники и других средств для фронта (например, бронелист в металлургии, организация массового поточного производства снарядов, пулеметов, автоматов Калашникова);
- мобилизации всех возможных ресурсов сельского хозяйства, расширение посевных площадей в Поволжье, в Сибири и других регионах с учетом выпадения из баланса ресурсов на захваченных немцами территориях;

³ Вознесенский Н.А.. Военная экономика СССР в период Отечественной войны. М.: ОГИЗ, 1947. С. 10

- мобилизации строительных мощностей для военных нужд и строительства новых предприятий, обустройство промышленных производств с Запада;
- пересмотру всех нормативов потребления, издержек производства без ухудшения качества продукции;
- усилению контроля качества военной техники с помощью военпредов на оборонных предприятиях и в производстве продукции для армии;
- мобилизации средств населения для бюджета (займы, облигации) и для помощи фронту, госпиталям;
- перестройке структуры и методов работы Госплана, наркоматов, министерств и ведомств. В 1940 г. вместо бывших шести был создан двадцать один наркомат;
- перестройке подготовки и переподготовки кадров;
- усилению трудовой дисциплины и укреплению национального единства СССР.

На этих принципах развернулась невиданная по масштабам работа в народном хозяйстве, что позволило уже в первой половине 1942 г. восстановить потерянные мощности европейской части СССР. Реально уже в декабре 1941 г. прекратилось падение промышленного производства, а с марта 1942 г. начался коренной перелом в развитии военной промышленности. В марте 1942 г. в восточных районах страны промышленное производство достигло довоенного уровня в среднем по всей территории СССР. Практически началось расширенное воспроизводство военной экономики в условиях жесточайшей войны. Валовая продукция за 1942 г. увеличилась более чем в 1,5 раза, а в 1943 г. против 1942 г. – на 17%. Объем капитальных вложений за 1942–1944 гг. составил почти 79 млрд руб. В восточных регионах страны было вновь построено и введено в действие 2250 крупных предприятий, в освобожденных районах восстановлено свыше 6000 предприятий. Особенно быстро процесс восстановления шел в 1943–1944 гг.

Это сказалось и на структуре государственного бюджета, улучшало использование производственных мощностей и обеспечило ускоренное овладение новыми технологиями и новым производством. Военная техника непрерывно совершенствовалась, и планы по новой технике неукоснительно выполнялись и перевыполнялись. К примеру, уже в конце 1941 г. производство артиллерийских систем с учетом новых образцов увеличилось в 1,3 раза. Достаточно вспомнить производство новой реактивной техники («Катюши»), снарядов для нее, пистолетов-автоматов. В результате уже в годы войны был создан оборонный потенциал, развитие и модернизация которого в процессе холодной войны, объявленной Черчиллем в Фултоне и планом Маршалла, обеспечили безопасность мирного развития СССР в послевоенном периоде. Четвертый и пятый пятилетние

планы составлялись с учетом достижения за пять лет довоенного уровня экономического потенциала и проведения необходимой конверсии.

Как видно из табл. 3, главная отрасль народного хозяйства – машиностроение и металлообработка – с учетом производства вооружений составила в 1945 г. 129% к уровню 1940 г. Это послужило основой структуризации экономики в последующем десятилетии. Произошли также коренные изменения в региональном размещении производительных сил. Уже в 1942 г. по сравнению с 1941 г. валовая продукция промышленности на Урале увеличилась в 2,2 раза, в Западной Сибири – в 2,4 раза, в Поволжье – в 2,5 раза. В общем балансе народного хозяйства возрождение промышленного потенциала в западных регионах решало ряд вопросов не только военных, общеэкономических, но и социальных, обеспечивших занятость возвращаемого домой населения и создание мощностей для потребностей социальной сферы.

В обеспечении общей сбалансированности производственного потенциала особое место занимали объекты энергетики, транспорта и социальной сферы. Это относится и к освобожденным районам, где они были полностью уничтожены фашистами при отступлении. В 1943 г. освобожденные районы уже давали продукции (в неизменных ценах) на 7 млрд руб., а в 1944 г. – на 8,3 млрд руб., т.е. в 3,1 раза больше.

В сельском хозяйстве в ходе посевной кампании 1944 г. возрожденными колхозами было засеяно 16,9 млн га. Это внесло свои позитивные коррективы в общий баланс продуктовых ресурсов. Такой подход к балансовому планированию улучшал показатели сбалансированности

Таблица 3

Продукция отраслей промышленности в годы войны*

Отрасли промышленности	в % к 1940 г.				
	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.	1945 г.
Черная металлургия	105	62	70	88	89
Топливная промышленность	94	53	59	71	73
Производство электроэнергии	97	62	67	81	91
Химическая промышленность	115	79	104	133	92
Машиностроение и металлообработка (включая производство вооружения)	112	119	142	158	129
Легкая промышленность	88	48	54	64	62
Пищевая промышленность	80	42	41	47	51

* Шаги пятилеток. М.: Экономика, 1951. С. 135–141

народного хозяйства как в целом за военные годы, так и в каждом отдельном периоде. Баланс народного хозяйства и его новая структуризация стали основой планирования, хозяйствования и соблюдения необходимых макро- и мезопропорций. Балансы производства и распределения общественного продукта, основных фондов были дополнены балансом распределения рабочей силы, в том числе в региональном разрезе. Особое место заняли балансы денежных доходов и расходов производства и распределения национального дохода. В плановых балансах производственное потребление за первый год войны оставалось на уровне 1940 г., реально – 92%. В 1942 г. было уже 66%. Доля накопления снизилась в 4 раза. При этом расходы на военные нужды увеличились до 17% и с каждым годом возрастали.

С 1943 г. денежные доходы населения увеличивались при росте производства и заработной платы за счет роста производительности труда. Госбюджет снизил финансирование народного хозяйства в целом с 7,7 млрд. руб. до 2,2 млрд руб.⁴ Надо учитывать, что в годы войны на государственном снабжении находилось до 77 млн человек. Для этого была разработана система мобилизации и распределения всех важнейших видов ресурсов (материальных и продовольственных). Госбюджет стал центром такой мобилизации. Уже со второго полугодия 1941 г. военные расходы получили пополнение в сумме более чем 21,6 млрд руб. В первый год войны военные расходы увеличились вдвое. Укрепление самого государственного бюджета началось уже в 1943 г. При этом доходы и расходы бюджета были обеспечены относительно небольшим превышением расходов – 1,8–0,4 млрд руб. в год. Это стало возможно за счет мобилизации резервов и запасов на всех уровнях народного хозяйства, а также мер по повышению налоговой и страховой составляющих, развитию сберегательной системы, допущению «коммерческой» торговли и установлению высоких цен на водку, табак, парфюмерию и предметы роскоши.

Выросли таможенные доходы, активизировалась роль местных доходов в едином федеральном бюджете. Транспорт и связь действовали в военном режиме. Одновременно был увеличен фонд рабочего времени и введен военный налог, осуществлена система мер по удешевлению (без снижения качества) многих изделий, товаров, и даже военной техники при усилении роли военной приемки. В это время на одном из крупных авиационных предприятий в Саратове зародилось движение самоконтроля качества по всему технологическому процессу вплоть до приемки самолетов военпредами. Автору довелось участвовать в этом движении уже в мирное время. В дальнейшем эта система качества получила статус Саратовской и была одобрена правительством как государственная.

⁴ По данным А. Зверева (министр финансов). См.: Советские финансы в первый период Великой Отечественной войны // Финансы СССР, 1967, №5. С. 25.

В 1942 г. доля местных бюджетов в общегосударственном бюджете составила 88,2%. При этом обеспечивалось централизованное финансирование военных затрат, базовых отраслей народного хозяйства. Большую роль в снижении издержек производства, включая и военную продукцию, сыграл повсеместный режим экономии. Конечно, снижение затрат труда в общих издержках во многом определялось его интенсификацией, увеличением продолжительности рабочего времени, введением на оборонных предприятиях круглосуточного режима работы. Для снижения затрат и обеспечения столовых свежими овощами, яйцами, мясом предприятия получили участки земли для организации подсобных хозяйств. К концу войны их уже насчитывалось более 15 тысяч. Подсобные хозяйства имели также крупные торговые структуры (ОРСы), которые поставляли в город свежую рыбу и мясо. С военного времени в стране укоренилась система коллективных и индивидуальных подсобных участков (их освоили около 19 млн человек). Как видим, население приняло на себя функции самообеспечения в качестве дополнения к карточной системе распределения продуктов.

Налоговая система была перестроена на нужды военного времени для целей стабилизации и роста бюджетных ресурсов страны. Повысилась прогрессивность ставки налога, был введен налог на холостяков, увеличен почти в 5 раз сельскохозяйственный налог, введен особый военный налог. Эти меры обеспечили поступление средств от населения за годы войны более чем на 3% от всех доходов бюджета. Еще более 10% бюджет получил за счет облигаций и других военных сборов с населения (за годы войны эта сумма достигла 90 млрд руб.). Более 84 млрд руб. военнослужащие сами сдали в фонд обороны⁵.

Принятая система мер по формированию военного бюджета позволила при всех трудностях добиться с 1944 г. полной сбалансированности доходов и расходов, хотя расходы ежегодно увеличивались.

Таблица 4

Доходы и расходы государственного бюджета СССР (млрд руб.)*

Годы	Доходы	Расходы	Рост
1940	18,0	17,4	–
1941	17,7	19,1	1,7
1942	16,5	18,3	– 0,8
1943	20,4	21,0	+ 2,7
1944	26,8	26,4	+ 5,4
1945	30,2	29,8	+ 3,4

* Чадаев Я.Е. Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны. М. 1985. С. 137.

⁵ Астахов А.А. Роль финансов в обеспечении победы государства в Великой Отечественной войне // Финансы, 1995. С. 4.

На плечи Н.А. Вознесенского возлагались сложные проблемы послевоенного восстановления, модернизации и реструктуризации экономики. И здесь Н.А. Вознесенский проявил свой талант экономического стратега, сделав четвертый пятилетний (первый послевоенный) план восстановления и развития народного хозяйства СССР по своей значимости не менее, и даже более, важной исторической вехой в жизни советского народа, чем первый пятилетний план. Работа Н.А. Вознесенского «Пятилетний план восстановления и развития народного хозяйства СССР на 1946–1950 гг.» (М.: Госпланиздат) вышла в свет 1946 г., а его книга «Военная экономика СССР в период Отечественной войны» (М.: Госполитиздат) – в 1947 г. Опыт реализации экономической стратегии в годы войны получил развитие при разработке послевоенных планов, в первую очередь четвертой пятилетки. Предстояло воссоздать полностью уничтоженный промышленный потенциал европейской части страны, в том числе и за счет обратного перебазирования ряда предприятий и значительной части кадров. Материальный ущерб, причиненный Советской стране фашистскими захватчиками, составил 679 млрд руб. (в ценах 1941 г.)⁶. Из них на долю государственных предприятий и учреждений пришлось 287 млрд руб., колхозов – 181 млрд руб., сельских и городских жителей – 192 млрд руб., кооперативных, профсоюзных и других общественных организаций – 19 млрд руб.⁷.

В наибольшей степени уменьшились за годы войны размеры сферы потребления. Объем производства группы «Б» составил в 1945 г. 59% довоенного уровня, продукция сельского хозяйства и розничного товарооборота снизилась соответственно до 60% и 45%⁸. Задачи подъема материального благосостояния требовали ускоренного развития этих отраслей в послевоенный период. Производство средств производства в промышленности в 1945 г. было выше довоенного уровня на 12%. Это позволило в ходе послевоенной перестройки в решении задач быстрого восстановления и развития народного хозяйства пойти на ограничение преимущественного развития производства средств производства, используя для мирных нужд мощности военной промышленности.

Панорамный анализ подготовки СССР ко Второй мировой войне и уникальный опыт создания мобилизационной экономики позволяют нам сделать вывод, что победа СССР в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг. обеспечила геополитические и экономические сдвиги мирового масштаба. К их числу относятся следующие важнейшие изменения:

⁶ По материалам «История социалистической экономики СССР». Т. 6. М. 1976.

⁷ Страна Советов за 50 лет. М.: Статистика, 1967. С. 32.

⁸ Там же. С. 30.

- распад колониального империализма и поиск моделей демократизации капиталистического общества;
- укрепление в мировой цивилизации тенденций и факторов социализации развития;
- создание условий для развития международного разделения труда и глобализации технико-технологической, экономической и финансовой систем;
- создание международных институтов стратегической безопасности во главе с ООН и соблюдение принципов мирного демократического развития мирового сообщества.

Для новой России была создана возможность преодоления современных угроз – политических и экономических кризисов. Этому способствует бесценный опыт разработки перспективных моделей стратегического планирования, управления и обеспечения безопасности развития страны.

И. КАРАВАЕВА

доктор экономических наук, профессор
главный научный сотрудник Института экономики РАН

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ФУНДАМЕНТА СОВЕТСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПРЕДДВЕРИИ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

В статье рассматриваются пионерные для периода 1930-х гг. направления государственной финансовой политики СССР направленные на значительное увеличение доходов государственного бюджета. Представлены методы аккумуляции и перераспределения государственных финансов, обеспечившие максимальное и эффективное вложение средств в развитие военно-промышленного комплекса нашей страны перед началом Второй мировой войны. Дана социально-политическая оценка бюджетной и налоговой политики советского правительства в предвоенное десятилетие.

Ключевые слова: *индустриализация, коллективизация, государственные финансы, бюджет, займы, налоги, налог с оборота.*

Форсированная перестройка советской экономики в предвоенное десятилетие, начавшаяся на рубеже 1920–1930-х гг., потребовала резкого увеличения объемов государственных доходов, разработки новых методов их аккумуляции и распределения.

С началом политики форсированной индустриализации промышленности изменились методы распределения государственных финансовых ресурсов. Кредитное финансирование капитальных вложений утратило свое значение. Поскольку денежные доходы государственных предприятий, как и общегосударственные фонды денежных ресурсов, составляли исключительно государственную собственность, то с расширением государственной сферы в экономике произошел переход к прямому плановому распределению денежных ресурсов на капитальное строительство. Этот процесс завершился тем, что в 1930 г. все капиталовложения в государственную промышленность союзного и республиканского подчинения стали производиться в порядке прямого безвозвратного бюджетного финансирования. Банк долгосрочного кредитования промышленности был ликвидирован, а задолженность предприятий аннулирована. В последующие годы и по всем остальным отраслям государственного хозяйства было установлено прямое безвозвратное финансирование капитальных вложений из бюджета. В результате капитальные вложения в обобществленный сектор увеличились с 1270 млн руб.

в 1926–1927 гг. до 4275 млн руб. в 1929–1930 гг., т. е. более чем втрое. Объем государственных расходов вырос с 5779,5 млн руб. в 1926–1927 г. до 8329,6 млн руб. в 1928–1929 гг., т. е. в 1,4 раза, а в годы первой пятилетки – в 3,1 раза¹.

Важную роль в удовлетворении финансовых потребностей форсированного переустройства экономики, в выполнении плановых назначений по государственным доходам в этот период сыграла налоговая реформа 1930–1932 гг., которая принципиально изменила состав и структуру государственных доходов (постановление ЦИК и СНК СССР от 2 сентября 1930 г.). Была перестроена система налоговых вычетов государственных и общественных предприятий в бюджет.

В постановлении ЦИК и СНК СССР от 2 сентября 1930 г. так были сформулированы основные задачи налоговой реформы: «С ростом и укреплением обобщественного сектора народного хозяйства и резким сокращением частного сектора, с усилением планового начала в народном хозяйстве в целом и в отдельных предприятиях действующая налоговая система перестала соответствовать состоянию и организации народного хозяйства. Множественность налогов и неналоговых видов изъятий средств в бюджет наряду со значительной сложностью их исчисления и взимания создает затруднения в регулировании производства и обмена и, в частности, в проведении политики цен. Сложные взаимоотношения обобщественной промышленности и торговли с бюджетом затрудняют планирование отдельных отраслей и всего народного хозяйства в целом. Необходимость внести в налоговую систему коренные изменения стала еще острее в связи с реорганизацией управления государственной промышленностью...»².

Государственные и местные налоги и сборы составляли список из 61 платежа. Вместо них были установлены два основных платежа обобщественного хозяйства в бюджет: налог с оборота, объединивший 54 платежа, и отчисления от прибылей, объединившие семь платежей.

В налог с оборота реформой 2 сентября 1930 г. были включены: все акцизы, промысловый налог, гербовый сбор, прочие пошлины и сборы, местные налоги и сборы, а также неналоговые доходы – лесной доход, доход от недр, арендная плата за пользование государственными земельными имуществами, торфяными болотами, рыболовными и зверобойными угодьями, поступления от продажи специального фонда, внебюджетные платежи. Налогом с оборота облагались объемы продаж и заготовок государственных отраслевых объединений, предприятий и организаций. По каждому отраслевому объединению устанавливалась

¹ Плотников К.Н. Доходы и расходы бюджета Советского государства: Очерки истории. М.: Госфиниздат, 1955. С. 172.

² СЗ СССР. 1930. №46. С. 476.

единая ставка налога с оборота в процентах к обороту. Однако в 1931 г. был изменен порядок исчисления и взимания налога с оборота: единые ставки налога для отрасли были заменены потоварными; вместо планового стал облагаться фактический оборот; централизованное взимание налога с отраслевых объединений было заменено децентрализованным, т. е. налог стал взиматься с каждого отдельного хозяйственного предприятия; были установлены частные сроки уплаты налога с сумм, фактически поступивших от покупателей (месячные, декадные, ежедневные – в зависимости от величины оборота). Эти изменения обеспечили непрерывный контроль финансовых органов за хозяйственно-финансовой деятельностью предприятий и организаций и одновременно сформировали мощный фискальный механизм, обеспечивающий непрерывное поступление налоговых отчислений.

Результатом реформы стало увеличение государственных налоговых доходов, которые с 7,6 млрд руб. в 1928–1929 гг. возросли до 34,5 млрд руб. в 1932 г., т. е. более чем в 4 раза³. Основную сумму государственных доходов давали поступления от социалистического сектора экономики, причем наибольшую роль в формировании доходов бюджета играли налог с оборота и, хотя в значительно меньшей степени, отчисления от прибыли предприятий и организаций (табл. 1). Как видим, объем поступлений от налога с оборота с 1930 по 1934 г. возрос более чем в 6 раз.

Таблица 1

Поступления в бюджет налога с оборота и замененных им налоговых платежей в 1928/29–1934 гг. (в млн руб.)

	1928/29	1929/30	Особый квартал 1930 г.	1931	1932	1933	1934
Всего доходов*	7609,4	12461,4	4861,0	23004,4	34464,5	42567,3	54036,9
в том числе налог с оборота	3146,1	5653,3	2420,4	11672,0	19595,1	26982,7	37595,6
в % к общей сумме доходов	41,4	45,3	49,8	50,7	56,6	63,4	69,6

Источник: Итоги выполнения первого пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР. М., 1934. С. 31; Итоги выполнения первого пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР. М., 1938. С. 46.

* Здесь показаны доходы бюджета без бюджета социального страхования.

Каковы же причины такого быстрого роста объемов поступлений от налога с оборота? Попытаемся ответить на этот вопрос.

³ Плотников К.Н. Доходы и расходы бюджета Советского государства: Очерки истории. М.: Госфиниздат, 1955. С. 114.

В 1929–34 гг., в связи с определенными потерями сельскохозяйственной товарной продукции, особенно в сфере животноводства, возникшими из-за непродуманной политики ускоренной коллективизации, произошел быстрый рост колхозно-базарных цен, обусловивший перемещение значительных объемов денежных средств из города в деревню. В этих условиях государство сохранило низкие заготовительные цены на сельскохозяйственные продукты, но установило продажу промтоваров на селе по особым ценам, в 2–3 раза превышавшим цены нормированного снабжения рабочих и служащих.

Одновременно, учитывая опережающий рост заработной платы рабочих и служащих по сравнению с ростом производства предметов потребления и сохраняя нормированное снабжение рабочих и служащих по твердым ценам, государство ввело реализацию особого товарного фонда по повышенным (коммерческим) ценам. Все указанные изменения в политике цен и доходов населения не могли не оказать влияния как на величину поступлений, так и на внутреннюю структуру налога с оборота (табл. 2).

Таблица 2

Отраслевая структура налога с оборота в 1931–1933 гг. (в %)*

Наименование отраслей	1931	1932	1933
Тяжелая и лесная промышленность	10,0	7,9	7,6
Легкая промышленность	15,0	20,5	20,3
Пищевкусовая промышленность и хлебопродукты	58,8	54,0	60,6
Кооперация, торговля и другие отрасли	16,2	17,6	11,5
Всего	100,0	100,0	100,0

* Смирнов А. Экономическое содержание налога с оборота. М.: Соцэкгиз, 1963. С. 211.

Следует также учитывать, что в 1933 г. средства производства, выпускавшиеся предприятиями тяжелой промышленности, облагались небольшими ставками налога с оборота: торфяная промышленность по ставке 1%, каменноугольная, основная металлургия, судостроение, основная химия – 2%, автотракторная промышленность – 3%, котло-турбинная и станкостроительная – 4%, лесная – 20,6%. Основная же масса налога с оборота приходилась на продукцию легкой промышленности – свыше 20% и особенно на товары пищевой промышленности и хлебозаготовок – свыше 60%.

Рассмотрим теперь, в каких формах аккумулировался налог с оборота и кто являлся его реальным плательщиком.

Во-первых, налог с оборота изымался в форме сельских бюджетных наценок на промышленные товары, а также специализированных бюджетных наценок на товары коммерческого фонда в городах.

Во-вторых, существенная часть налога с оборота формировалась за счет покупки хлебопродуктов заготовительными организациями и сельскохозяйственного сырья предприятиями легкой и пищевой промышленности по ценам ниже стоимости. Такое осуществление заготовок сельскохозяйственных продуктов по заниженным ценам уже в первой пятилетке стало основным экономическим механизмом привлечения значительной части доходов колхозов и единоличников для покрытия расходов бюджета. Определенную часть поступлений оплачивало также городское население через налог с оборота, включенный в цену продовольственных товаров, реализуемых по твердым ценам нормируемого снабжения рабочих и служащих.

В-третьих, сложившаяся в годы первой пятилетки практика установления цен на продукцию тяжелой промышленности ниже их реальной стоимости и со сравнительно низким уровнем налога способствовала занижению оптовых цен в отраслях, использовавших средства производства по заниженным ценам. Таким образом значительная часть прибыли, созданной в отраслях тяжелой промышленности, трансформировалась в налог с оборота, уплачиваемый предприятиями легкой и пищевой промышленности, а также производителями транспортных услуг в виде разницы между оптовыми и розничными ценами.

Например, в текстильной промышленности с этой целью была введена система так называемых разниц, заменившая систему ставок налога с оборота, утверждаемых правительством для отдельных товаров или ассортиментных групп. Были введены два прейскуранта на текстильные изделия: отпускных цен без налога с оборота и розничных цен. В бюджет в виде налога с оборота вносилась разница между ценами обоих прейскурантов, различная для каждого товара, т. е. по сути это был уже не налог, а нормативные отчисления. Такая же система стала действовать и в других отраслях группы «Б». В принципе налог с оборота терял свою фискальную сущность, трансформируясь в механизм плановых платежей.

При этом во всех трех рассмотренных ситуациях реальным плательщиком налога с оборота являлся розничный потребитель, на которого через механизм цен перекладывался основной объем фискальной нагрузки. Следует также учитывать, что свыше 65% розничных потребителей в первой половине 1930-х гг. представляло крестьянство.

В середине 1930-х гг. ситуация несколько изменилась. В связи с развитием производства предметов потребления и организационно-хозяйственным укреплением колхозов товарные ресурсы государства к 1935 г. значительно возросли. За два года, с 1933 по 1935 г., валовая продукция сельского хозяйства увеличилась более чем на 17%, а валовая продукция

легкой и пищевой промышленности – более чем на 30%. Постепенно уменьшался разрыв между реальными потребностями населения и наличным товарным фондом предметов потребления. Это позволило государству перейти в 1935 г. от закрытой нормированной торговли и множественности цен к открытой торговле по единым ценам с упразднением коммерческой торговли.

Новые единые розничные цены на предметы потребления были установлены на среднем уровне между низкими ценами нормированного снабжения рабочих и служащих и высокими коммерческими ценами. Потери денежных доходов рабочих и служащих в связи с отменой пайковых цен и переходом к более высоким единым розничным ценам были возмещены посредством установления хлебных надбавок к заработной плате. Только в 1935 г. хлебные надбавки увеличили фонд заработной платы на 4,5 млрд руб. В 1935–1938 гг. было проведено также поэтапное снижение цен на промышленные товары и ряд продовольственных. Однако в 1939 и 1940 гг. в связи с осложнением международной обстановки и необходимостью увеличения расходов на оборону государство было вынуждено повысить цены на некоторые товары, особенно на водку и вина.

Изменению подверглись и заготовительные цены. На зерно и продукцию животноводства были установлены цены обязательных поставок и цены государственных закупок. Закупочные цены являлись более высокими, чем цены по обязательным поставкам: по зерновым культурам – на 30–50%, по мясомолочным продуктам – до 120%.

Одновременно, в 1936–1940 гг., был осуществлен пересмотр цен на продукцию тяжелой промышленности. Они были установлены на уровне реальной стоимости, и количество предприятий тяжелой промышленности, дотирувавшихся из бюджета, резко сократилось. Восстановления рентабельности в тяжелой промышленности попытались достичь тремя путями: посредством борьбы за снижение себестоимости и отказа самих предприятий от дотаций государства, уменьшения ставок налога с оборота и перемещения соответствующей части налога с оборота в прибыль предприятий и за счет повышения отпускных цен. Так, в 1940 г. в результате пересмотра оптовых цен и ставок налога с оборота часть налога с оборота в сумме 2,3 млрд руб. переместилась в норму прибыли (по всей промышленности СССР). В том же 1940 г. отпускные цены на средства производства были выше цен 1936 г.: на уголь – на 60–80%, на чугун литейный и железо кровельное – на 30–70, на нефть – на 100–120, на медь и свинец – на 110–130, на олово – на 900%⁴.

В последние годы второй пятилетки и в первые годы третьей пятилетки в соотношении цен и стоимости по подразделениям обществен-

⁴ Смирнов А. Экономическое содержание налога с оборота. М.: Соцэкгиз, 1963. С. 221.

ного производства произошли существенные изменения (см. табл. 3). В результате повышения оптовых цен в 1936–1940 гг. на продукцию отраслей тяжелой промышленности их уровень был значительно приближен к стоимости средств производства. Переход в 1935 г. от множественности розничных цен к единым ценам, а также частичное снижение розничных цен в 1935–38 гг. способствовали сокращению отклонения общего уровня розничных цен вверх от стоимости предметов потребления. Существенно были повышены цены контрактации на технические культуры сельского хозяйства. Заготовительные же и закупочные цены на зерновые культуры и продукцию животноводства существенному изменению не подверглись.

Данные изменения в политике ценообразования оказали заметное влияние на динамику поступлений налога с оборота и его отраслевую структуру. В итоге поступления налога с оборота в годы третьей пятилетки (1938–1940 гг.) заметно сократились. Также следует отметить, что если с 1930 по 1934 гг. (за 4 года) налог с оборота увеличился в 6,5 раза, то с 1935 по 1940 гг. (за 5 лет) он возрос лишь в 2 раза, а если исключить дополнительные поступления налога с оборота в связи с отменой льготных цен для внерыночных потребителей, то прирост налога с оборота окажется значительно меньше (см. табл. 3).

Таблица 3

Поступления налога с оборота в госбюджет СССР в 1935–1940 гг.*

Годы	Сумма, млрд руб.	В процентах к предыдущему году	Удельный вес налога с оборота в доходах бюджета
1935	52,2	138,9	69,5
1936	68,5	126,0	69,7
1937	75,9	115,4	69,6
1938	80,4	105,8	63,3
1939	96,9	121,1	62,1
1940	105,9	109,2	58,7

* Смирнов А. Экономическое содержание налога с оборота. М. Соцэкгиз, 1963. С. 224.

Попытка несколько ослабить пресс финансового давления на сельское хозяйство и отрасли легкой и пищевой промышленности, вывести ведущие предприятия тяжелой индустрии из категории дотационных, а также повысить уровень благосостояния основной массы населения имели и негативные последствия. Параллельно с ростом стоимости продукции в ведущих индустриальных отраслях (электротехнической, автомобильной, тракторном, дорожном, транспортном и строительном машиностроении) снизились их объемы производства, а предприятия этих отраслей в течение 1938–1940 гг. периодически недовыполняли

планы производства продукции. Вновь созданная отечественная тяжелая индустрия оказалась неспособна эффективно функционировать без постоянных государственных дотаций, формирующихся в значительной мере за счет продуманной системы налоговых и неналоговых изъятий из доходов населения.

Особо хотелось бы остановиться на налогах, взимаемых непосредственно с населения, и на развитии практики внутренних государственных займов в годы второй и третьей пятилеток.

Из общей суммы 45,2 млрд руб. обязательных платежей населения и добровольных взносов за 1933–1937 гг. на городское население приходилось 29,7 млрд руб. (65,5%), на сельское – 15,5 млрд руб. (34,5%). Государственные налоги с городского населения включали подоходный налог и введенный в 1931 г. сбор на нужды жилищного и культурно-бытового строительства в городах. Население деревни уплачивало сельскохозяйственный налог, сбор на нужды жилищного и культурно-бытового строительства в сельской местности и единовременный налог с крестьянских единоличных хозяйств. В целом за вторую пятилетку поступления от налогов и сборов с населения составили 18 274,3 млн руб. Они возросли с 3484,1 млн руб. в 1933 г. до 4027,7 млн руб. в 1937 г., т. е. на 15,6%⁵.

При этом сама направленность налоговых изъятий имела ярко выраженный политический характер. Так, налоговая реформа 1930 г. еще более жестко ограничила доходы частного сектора: подоходный налог с капиталистических элементов был повышен до 86,5%, взимались также налог на сверхприбыль и сбор на нужды культурного и жилищного строительства по ставке 200% от установленного для них оклада подоходного налога.

Ярким примером последовательного налогового вытеснения частного сектора в сельском хозяйстве является принятый второй сессией Верховного Совета СССР 21 августа 1938 г. Закон о государственном налоге на лошадей единоличных хозяйств. Ставки этого налога, в зависимости от республики, края и области и по группам районов были установлены в размере от 275 до 500 руб. на одну лошадь. Если же в хозяйстве имелись другие лошади, то они облагались по более высоким ставкам. 25% поступлений от этого налога шло в бюджеты союзных республик, 25% – в бюджеты краев и областей, 50% – в районные бюджеты⁶. А новый Закон о сельскохозяйственном налоге, принятый в 1939 г., предусматривал обложение доходов от личного хозяйства колхозников не по твердым, а по прогрессивным ставкам, в зависимости от размера всех доходов, получаемых колхозниками от их личного хозяйства, а также от кустарно-ремесленных промыслов и занятий по найму. Доходы же колхозников, получаемые по трудовым, налогом не облагались. Таким

⁵ Марьяхин Г.Л. Очерки истории налогов с населения в СССР. М.: Финансы, 1964. С. 192.

⁶ Там же. С. 189.

образом, деревня несла тяжелое налоговое бремя, а наиболее значительным оно было для некооперированных товарных хозяйств.

К налогообложению рабочих государственных предприятий и служащих отношение было иным. Последовательно проводилось снижение налоговых платежей. Об этом свидетельствует неоднократное повышение необлагаемого минимума заработной платы: в 1934 г. он был повышен с 75 до 90 руб., в 1935 г. – до 140 руб. Кроме того, был установлен ряд льгот: к примеру, освобождались от налогового обложения доходы рабочих и служащих от подсобного хозяйства⁷.

Однако, несмотря на демонстративно лояльную политику обложения доходов рабочих и служащих государственных предприятий и кооперированного крестьянства, государство не могло допустить существенного роста доходов трудящихся. Форсированная индустриализация требовала ограничения расходов населения, что и было осуществлено за счет выпуска нескольких государственных займов. Быстрее, чем снижались налоговые платежи, росли во второй и третьей пятилетках поступления от населения по обязательным государственным займам (табл. 4).

Таблица 4

Поступления от госзаймов в 1932–1937 гг. (в млн руб.)*

Поступления госзаймов	1932 г.	1933 г.	1937 г.	1937 г. в % к	
				1932 г.	1933 г.
Всего	3921,7	4407,5	5866,8	149,6	133,1
В том числе:					
подписка населения на займы	2429,3	3196,0	4330,4	178,2	135,5
займы, приобретаемые учреждениями и предприятиями	1492,4	1211,5	1536,4	102,9	126,8

* Плотников К.Н. Доходы и расходы бюджета Советского государства: Очерки истории. М.: Госфиниздат, 1955. С. 188.

Важным для государства мероприятием стала проведенная в 1936 г. конверсия всех выпущенных ранее массовых займов (держателям займов выплачивалось 8–10% годовых). Но так как средства, привлекаемые займами, направлялись преимущественно на капитальное строительство, они не могли быть возвращены в такой короткий срок. Срок обращения займов был продлен до 20 лет. Последующие массовые займы выпускались уже на 20-летний срок. Сумма подписки на займы постоянно увеличивалась. В целом за 1938–1941 гг. было реализовано займов на 34,9 млрд руб. Поступления от займов в доходах

⁷ Марьяхин Г.Л. Очерки истории налогов с населения в СССР. М.: Финансы, 1964. С. 192.

бюджета составили в этот период в среднем 6%. Всего за годы третьей пятилетки советское правительство разместило следующие государственные займы (табл. 5).

Таблица 5

Поступления от госзаймов в 1938–1941 гг.*

Наименование займов	Год выпуска займа	Сумма, млн руб.
Государственный заем третьей пятилетки (выпуск первого года)	1938	5928
Государственный внутренний выигрышный заем 1938 г.	1938	926
Государственный заем третьей пятилетки (выпуск второго года)	1939	7637
Государственный заем третьей пятилетки (выпуск третьего года)	1940	9433
Государственный заем третьей пятилетки (выпуск четвертого года)	1941	10945

* Плотников К.Н. Доходы и расходы бюджета Советского государства: Очерки истории. М.: Госфиниздат, 1955. С. 248.

В целом такая жесткая, ориентированная на интересы центра, бюджетная политика достаточно эффективно выполняла поставленные перед ней задачи аккумуляции и распределения средств по важнейшим объектам форсированной индустриализации промышленности и ВПК. За 1938–1940 гг. на развитие промышленности было направлено средств в 38 раз больше, чем за 1923/24 – 1927/28 гг., и в 3,1 раза больше, чем за первую пятилетку.

Большую роль в развитии народного хозяйства играло отчисление бюджетных средств на капитальное строительство. При этом динамика капиталовложений в промышленность в годы первых пятилеток свидетельствует о высоких темпах строительства, прежде всего, предприятий тяжелой промышленности (табл. 6). Начиная с третьей пятилетки, все более значительные средства направлялись на нужды обороны страны. Если в целом расходы госбюджета СССР за 1938, 1939 и 1940 г. составили 451,7 млрд руб. (соответственно 124, 153,3 и 174,4 млрд руб.), то на нужды обороны за тот же период было израсходовано 119,2 млрд руб., или 26,4% (соответственно 23,2; 39,2 и 56,8 млрд руб., или 18,7; 25,6 и 32,6%)⁸.

⁸ Плотников К.Н. Доходы и расходы бюджета Советского государства: Очерки истории. М.: Госфиниздат, 1955. С. 261.

Таблица 6

**Капитальные вложения в промышленное строительство
в годы трех первых пятилеток (млн руб.)***

	1928/29–1932	1933–1937	1938–1942
Всего	24796	58613	1119000
В том числе:			
производство средств производства	21299	49802	93900
производство предметов потребления	3497	8811	18000

* Плотников К.Н. Доходы и расходы бюджета Советского государства: Очерки истории. М.: Госфиниздат, 1955. С. 256.

Наиболее объемно процесс смены приоритетов бюджетной политики в годы социалистической индустриализации отражают данные табл. 7. Они наглядно показывают, что если на начальном этапе индустриализации (1924–1928 гг.) расходы на финансирование индустриальных преобразований в промышленности и сельском хозяйстве вполне сопоставимы, то с началом форсированной индустриализации приоритет промышленного производства становится очевиден. Кроме того, в десятки раз возрастает объем средств производственного накопления, как в промышленности, так и в сельском хозяйстве, а расходы населения на потребление искусственно ограничиваются – об этом наглядно свидетельствует политика проведения обязательных и добровольных государственных займов, предельно высокое обложение доходов от частного производства и индивидуальной трудовой деятельности.

По сути, бюджет нашей страны в течение всех лет форсированной индустриализации оставался чрезвычайным. Основными расходными статьями его неизменно являлись капиталовложения в строительство и развитие крупных государственных предприятий. Бюджетный механизм использовался как мощный и эффективный инструмент перекачивания прибыли из сельского хозяйства, отраслей легкой и пищевой промышленности, а также значительной доли доходов населения в отрасли тяжелой промышленности и ВПК.

Необходимо признать, что с точки зрения решения конкретных задач индустриального преобразования советской экономики централизованно-директивная система управления в 1930-е гг. оправдала свое существование. Она полностью справилась с ролью аккумулятора и распределителя фондов накопления, необходимых для невиданного по масштабам индустриального скачка. Несомненно, цена этого скачка оказалась чрезвычайно высока и далеко не всегда обоснована. Возможно, схема, по которой была осуществлена форсированная индустриализация в СССР, могла быть заменена иной, не менее действенной. Но одно

Таблица 7

**Расходы государства по финансированию народного хозяйства
в 1922–1940 гг. (млн руб.)**

	1922/ 23	1923/ 24	1924/ 25	1925/ 26	1928/29– 1932	1933– 1937	1938– 1940
Всего расходов	1460,0	2317,6	2969,5	4050,9	90236,2	369815,5	451688,1
В том числе:							
на народное хозяйство	783,4	1151,9	1629,5	2244,6	55229,3	184 000	170403,7
То же в % ко всем расходам	53,7	49,7	54,9	55,4	61,2	49,8	37,7
Промышленность	121,0	143,2	150,9	219,5	26319,2	75392,5	83304,4
То же в % ко всем расходам	8,3	6,2	5,1	5,4	29,2	20,4	18,4
То же в % к расходам на народное хозяйство	15,4	12,4	9,3	9,8	47,7	41,0	46,9
Сельское хозяйство	50,6	58,3	171,4	209,8	9540,2	36868,4	37931,5
То же в % ко всем расходам	3,5	2,5	5,7	5,2	10,6	9,9	8,4
То же в % к расходам на народное хозяйство	6,4	5,1	10,5	9,3	17,3	20,0	22,2

Источник: Итоги десятилетия советской власти в цифрах. М., 1928; М., 1932. С. 224; Плотников К. Н. Указ. соч. С. 253.

совершенно очевидно: НЭП с его ориентацией на коммерческую эффективность не смог бы в такие короткие сроки дать те результаты, к которым мы пришли в 1941 г. Жесткая же централизация управления, использование ценовых и бюджетных методов ограничения доходов населения позволили сформировать и быстро реализовать колоссальные фонды накопления для создания современного промышленного производства. За сравнительно короткий по историческим меркам период времени (10–12 лет) был совершен переход к качественно иному уровню технического развития отечественной экономики. В нашей стране была создана индустриальная база военно-промышленного комплекса, способного обеспечить победу Советского Союза в самой жестокой и разрушительной в истории человечества Второй мировой войне.

ПАМЯТИ АКАДЕМИКА Л.И. АБАЛКИНА

«СОХРАНЕНИЕ ТРАДИЦИЙ И НАДЕЖДЫ НА БУДУЩЕЕ»¹

Л.И. Абалкин

Статья написана на основе материалов доклада академика Л.И. Абалкина «Научное наследие Н.Д. Кондратьева и современность», сделанного им на международной научной конференции, посвященной 100-летию со дня рождения Н.Д. Кондратьева. Для написания статьи также использованы доклады и выступления Леонида Ивановича, прозвучавшие на «Кондратьевских чтениях» и Международных «Кондратьевских конференциях», посвященных другим датам со дня рождения Н.Д. Кондратьева и круглым датам со дня основания Международного фонда Н.Д. Кондратьева.

Ключевые слова: академик Л.И. Абалкин, Н.Д. Кондратьев, Международный фонд Н.Д. Кондратьева, история экономической мысли, российская школа социально-экономической мысли.

2 мая исполняется год, как ушел из жизни академик Российской академии наук Леонид Иванович Абалкин. В этом же, 2012 году, исполняется 120 лет со дня рождения Николая Дмитриевича Кондратьева и 20 лет Международному фонду Н.Д. Кондратьева, первым президентом которого Леонид Иванович был 15 лет – с 1992 по 2007 гг. Думается, не будет лишним еще раз вспомнить об этом времени в контексте непосредственной связи имен Н.Д. Кондратьева и Л.И. Абалкина.

Академик Л. Абалкин в своем творчестве громадное значение уделял развитию истории российской социально-экономической мысли. Делал он это не просто ради констатации самого факта существования тех или иных ныне неизвестных для широкого читателя имен, а ради раскрытия значения научного вклада российских ученых, сделанного ими для познания закономерностей становления российской социально-экономической мысли. И главное – для возрождения России на основе отечественных духовных и философских традиций и сохранения исторической памяти о выдающихся деятелях нашей страны.

¹ Очерки истории российской экономической мысли. Под ред. Л.И. Абалкина. М.: Наука, 2003. С. 365.

В своих выступлениях, статьях и книгах Л.И. Абалкин глубоко анализировал научное и публицистическое наследие лучших представителей российской школы социально-экономической мысли XVIII—XX вв.: И. Посошкова, А. Шторха, Н. Мордвинова, И. Вернадского, Н. Данилевского, Н. Бунге, А. Чупрова, И. Янжула, М. Туган-Барановского, С. Витте, Д. Менделеева, М. Ковалевского, В. Железнова, А. Чаянова и А. Богданова. В ряду работ этих великих ученых Леонид Иванович уделял особое внимание трудам Николая Дмитриевича Кондратьева.

Академик Абалкин отмечал, что Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938 гг.) является одним из выдающихся представителей российской школы экономической мысли конца XIX и начала XX вв. С его именем в российской экономической науке были связаны фундаментальные исследования в области теории конъюнктуры, закономерностей и показателей ее динамики, теории экономических циклов и обоснование длинных волн экономического развития. Н.Д. Кондратьев опубликовал ряд серьезных работ по вопросам прогнозирования и перспективного планирования, по аграрным проблемам и статистике. В последние годы жизни он включил в орбиту своих научных изысканий проблемы социологии и математики.

Академик Абалкин особо подчеркивал, что десятилетия забвения оказались не в состоянии перечеркнуть или умалить сделанного этим выдающимся ученым. Научное наследие Н.Д. Кондратьева, выдвинутые им и признанные в мире идеи и теории отвергались и подвергались жестокой критике на родине ученого. Выходили книги, специально посвященные уничтожающей критике его идей, например, изданный Комакадемией в 1930 г. сборник «Кондратьевщина», в 1931 г. – сборник «Кондратьевщина: классовая борьба в экономической теории» (М., 1931). В Большой советской энциклопедии было написано, что теория больших циклов – это одна из вульгарных буржуазных теорий кризисов и экономических циклов, которая направлена против марксистской теории кризисов и затушевывает неразрешимые противоречия капиталистического общества (Т. 3. С. 539). Во втором томе экономической энциклопедии «Политическая экономика» (1975) отмечалось, что Н.Д. Кондратьев – автор апологетической теории больших циклов конъюнктуры, которая затушевывала сущность общего кризиса капитализма, представляя его как простую конъюнктурную депрессию длительного порядка. «После разгрома российской экономической школы в 1929 г. труды Н.Д. Кондратьева почти на полвека были изъяты из научной жизни страны. Его имя упоминалось лишь в связи с критикой якобы присущих ему ошибок. И хотя приговор смертной казни был отменен в 1962 г., решение по «делу Трудовой крестьянской партии» было принято спустя лишь 25 лет – в 1987 г.

Н.Д. Кондратьев прожил всего 46 лет, но это был воистину «большой цикл», оставивший заметный след в истории отечественной и мировой

науки. Его научное наследие и сегодня современно и актуально. На всю его творческую жизнь – от окончания университета и до ареста – судьба отпустила ему лишь 15 лет. Восстановление же памяти о Николае Дмитриевиче стало результатом начавшейся в стране перестройки.

Вместе с тем, как отмечал Л.И. Абалкин, будет справедливым напомнить, что еще раньше вклад русского ученого в мировую науку был признан на Западе, где в экономической литературе постоянно упоминается его имя, приводятся ссылки на его труды. Модель долговременных колебаний экономического развития, теория больших конъюнктур названа в память о человеке, открывшем ее, «Длинными волнами Кондратьева или К-волнами». Впервые подробное изложение теории содержалось в статье, переведенной в 1926 г. на немецкий, а в 1935 г. – на английский языки. Таким образом, только после признания его идей на Западе, имя Н.Д. Кондратьева и его идеи стали возвращаться на родину. В опубликованной в 1984 г. монографии Ю.В. Яковца «Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование» дано положительное изложение теории больших циклов конъюнктуры Н.Д. Кондратьева в плане развития теории циклической динамики. В том же году появились статья С.М. Меншикова с положительной оценкой теории Кондратьева, в 1986 г. – статья С. Никитина «Теория «длинных волн» и научно-технический прогресс» и статья Ю.В. Шишкова о концепции длинных волн. В 1988 г. в Новосибирске состоялась Международная научная конференция по длинным волнам в экономической динамике (организованная Международным институтом прикладного системного анализа и Сибирским отделением АН СССР). В Академии народного хозяйства прошла первая междисциплинарная дискуссия по теориям циклов и была опубликована монография Ю.В. Яковца «Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм в развитии теории циклов», ряд статей Н.А. Макашевой, В.В. Симонова, Е.В. Беляновой, С.Х. Комлева и других.

Даже после первой волны «оттепели» научные труды выдающегося сына своей страны все еще оставались преданными забвению. Лишь после создания в 1989 г. постановлением бюро Отделения экономики АН СССР Комиссии по научному наследию Н.Д. Кондратьева под руководством академика Л.И. Абалкина началась интенсивная работа по изданию его трудов. В течение 1989–1991 гг. были изданы (не считая публикации отдельных работ в журналах) книги «Проблемы экономической динамики» (М.: Экономика, 1989), «Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции» (М.: Наука, 1991), «Основные проблемы экономической статики и динамики» (М.: Наука, 1991). К Международной научной конференции, проводимой в марте 1992 г. в связи со 100-летием со дня рождения ученого, вышла еще одна книга, содержащая как труды Н.Д. Кондратьева, так и оценку его вклада в развитие мировой экономической науки.

Все это, как пишет Леонид Иванович, – часть большой работы, связанной с восстановлением вычеркнутых из истории имен выдающихся отечественных ученых-экономистов и изданием серии трудов под общей рубрикой «Экономическое наследие». Н.Д. Кондратьев не был ученым-одиночкой. Как отмечал Л.И. Абалкин, становление Кондратьева как ученого происходило в период становления и развития российской экономической мысли. Он был и продуктом этой школы, и одним из ярчайших ее представителей. Он работал в университете, обучаясь в кружках и семинарах не только у Тутан-Барановского, но и таких выдающихся ученых, как академик Лаппо-Данилевский, профессор Петражицкий, приват-доценты Солнцев, Святловский, Птуха и Лукавецкий. Он жил, работал и творил вместе с теми, кто составил честь и славу российской школы экономической мысли.

Одновременно с изданием трудов Н.Д. Кондратьева велась огромная работа по восстановлению памяти о выдающихся отечественных ученых-экономистах. В серии работ, осуществленных по программе «Экономическое наследие», под руководством Л.И. Абалкина вышли многочисленные издания трудов его учителя – М.И. Тутан-Барановского, работы С.Н. Булгакова, А.А. Богданова, П.Б. Струве, Л.Н. Юровского, А.В. Чаянова. Широкое внимание было привлечено и к изучению деятельности Конъюнктурного института, который создал в 1920 г. и возглавлял до 1928 г. Н.Д. Кондратьев. Общественная атмосфера тех лет, творческое взаимодействие ученых-исследователей, сочетание теоретического анализа с обобщением огромного эмпирического материала были одним из главных факторов формирования интеллектуальной элиты российской экономической мысли.

И дело не в запоздалом признании их заслуг, как пишет далее Л.И. Абалкин, не только в выполнении долга перед ушедшими и погибшими. Думается, что эта работа имеет гораздо большее общественное значение. Она неразрывно связана с возрождением России, ее духовного потенциала. К тому же знание истории науки, знание трудов тех, кто составляет ее славу, – незаменимая школа подготовки профессионального ученого, формирования его научной этики. Николай Дмитриевич Кондратьев сознательно связал свою жизнь и судьбу с судьбой России. И вместе с ней испытал до конца чашу страдания и горя. И можно лишь догадываться о его сомнениях и колебаниях, о тех страстях, которые бушевали в его душе. Но свой гражданский и нравственный долг перед Россией он исполнил. Не разделяя, как известно, многих подходов нарождающейся «официальной» науки, и тем более административных методов вторжения в экономическую жизнь, он служил не власти, а народу.

Вместе с тем, подчеркивал академик Абалкин, Николай Дмитриевич Кондратьев не только российский ученый – он ученый с мировым именем. Кондратьев был избран членом Американской академии социаль-

ных наук, Американской экономической ассоциации, Американского и лондонского статистических обществ, американской ассоциации по вопросам экономики сельского хозяйства. Он был глубоким и разносторонним исследователем, оставившим огромное научное наследие и немало оригинальных идей, талантливым организатором науки. Далеко не случайно, продолжает Абалкин, Кондратьев стал членом Лондонского статистического общества и Американского статистического общества: он оказался не только выдающимся экономистом, но и крупнейшим статистиком, работающим над фактом, над цифрой. И ни эта ли любовь к факту, полученная от своего учителя М.М. Ковалевского, сформировала его последующий интерес к длинным волнам конъюнктуры, основанным на обобщении богатейшего статистического материала?

Во введении изданной в 2002 г. к 110-летию со дня рождения и 10-летию Международного фонда Н.Д. Кондратьева книги Н.Д. Кондратьева «Большие циклы конъюнктуры и теории предвидения» Леонид Иванович Абалкин писал о том, что в книге собраны работы автора по большим циклам конъюнктуры и теории предвидения. Среди них находится изданная в 1922 г. в Вологде и ставшая библиографической редкостью книга «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны». Ее переиздание позволяет уточнить время создания теории длинных волн в экономической динамике. Сегодня ясно, что он сделал это существенно раньше, чем это было принято считать. Вместе с тем, пишет дальше Леонид Иванович, большие циклы конъюнктуры были и остаются до сих пор предметом широкой дискуссии между учеными. И это вполне понятно, если рассматривать их не как некую заданную догму, а как реальный объект научного анализа. Было бы ошибочно считать, что Н.Д. Кондратьев предугадал ход событий с момента создания своей теории до наших дней. Такого предвидения не было ни у А. Смита, ни у К. Маркса, ни у Д. Кейнса. Великие ученые не нуждаются в присвоении им образа пророка.

В своем вступительном слове на открытии VI Международной Кондратьевской конференции на тему «Есть ли у России несырьевое будущее?», Леонид Иванович, как бы продолжая анализ наследия Н.Д. Кондратьева, сказал следующее: «Размышления о научном наследстве Н.Д. Кондратьева показывают, что он не только открыл длинные волны конъюнктуры. Его учение намного богаче. Он 1) сформулировал методологические подходы к анализу сущего и должного, 2) проанализировал соотношение телеологического и генетического метода исследования, 3) разработал теорию прогнозирования, 4) четко ориентировал экономику на высокую товарность». Это особенно важно понять на фоне того, что «Некоторые исследователи творчества Н.Д. Кондратьева пришли к выводу, что его мировоззрение во многом можно назвать «статистическим мировоззрением». Такое мнение в значительной степени сложи-

лось под влиянием А. Чупрова. Нельзя сказать, что для такого вывода нет никаких оснований. Они есть и состоят в вероятностно-статистическом подходе Н.Д. Кондратьева к характеристике закономерностей общественного развития, в широком использовании статистической «фактуры», в построении разнообразных моделей, наконец, в особом уважении и даже любви к факту». Надо сказать, что и сегодня большинство последователей учения Н.Д. Кондратьева, развивают именно это направление – длинные волны конъюнктуры. Огромный интерес к «К-волнам» подогревает и то обстоятельство, что сегодня, когда разразился глобальный финансовый кризис, все снова вспомнили именно этот раздел наследия Н.Д. Кондратьева.

Вместе с тем, как писал Л.И. Абалкин еще в 1992 г. в своем докладе, посвященном 100-летию со дня рождения Н.Д. Кондратьева, внимательное изучение научного наследия Н.Д. Кондратьева позволяет говорить о наличии у него более широкой методологической базы, о его серьезном внимании к философским основам теоретических построений. Среди них особое место принадлежит соотношению сущего и должного, вопросу о том, должны ли мы при исследовании «социального хозяйства» рассматривать его только под углом зрения категории *Sein* или же мы можем (не выходя за пределы науки) рассматривать его также и с точки зрения долженствования, с точки зрения категории *Sollen*?

Есть основания полагать, отмечал Л.И. Абалкин, что эти вопросы волновали Н.Д. Кондратьева на протяжении всей его научной деятельности. Уже на первом году обучения в Петербургском университете в кружке, руководимом М. Туган-Барановским, он сделал доклад на тему «Телеологические элементы в политической экономии». Они проявились, в частности, и в ходе рассмотрения вопроса о соотношении генетического и телеологического методов в планировании, и при разработке многих других проблем. Оказавшись в Бутырской тюрьме и как бы заново осмысливая свою научную деятельность, Кондратьев в подготовленной им в заключении рукописи посвящает этой проблеме самостоятельную главу, назвав ее «Категория сущего и должного в социально-экономических науках». И, несмотря на то, что, как далее пишет Абалкин, диалектика сущего и должного принадлежит к числу вечных проблем, и каждая эпоха придает этому соотношению свои оттенки и нюансы, находит свои ответы и рождает новые вопросы, мы никуда не можем уйти от вопроса: к чему ведет насилие над действительностью? К чему ведет стремление, во что бы то ни стало воплотить в жизнь «должное» – социальную норму, идеальную модель общественного устройства? И должны ли вообще логические и абстрактные построения теории (совершенно необходимые в науке) обретать статус общественного идеала, становиться знаменем политической борьбы? Вместе с тем в наше время интерес к названным проблемам проистекает

и совсем из иной сферы. Он порожден потерей ориентиров социально-экономического прогресса, утратой идеалов, всего того, что обычно называют «смыслом жизни». Куда идет общественный прогресс и прогресс ли это, если нет надежных критериев движения к определенной цели или к определенному состоянию, как бы ни называли их – «светлое будущее» или «царство Божие на земле»?

Все эти вопросы, как считает Абалкин, были известны и Н.Д. Кондратьеву. У него был свой взгляд на соотношение сущего и должного. Противоречие в подходах к ним Кондратьев усматривал в «двойственной природе человека», которая состоит в том, что «человек не только и не столько познает сущее, но он и действует, ставит себе практические цели, выдвигает идеалы своих стремлений».

Конечно, как отмечал академик Абалкин, нельзя не учитывать и время, когда формировалась позиция Н.Д. Кондратьева по рассматриваемым вопросам. Крутая ломка социально-экономических структур, форсированные темпы индустриализации, наступление на крестьянство, волюнтаризм в экономической политике (Н.Д. Кондратьев одним из первых показал его пагубность) не могли не вызвать у честного исследователя отрицания таких методов, прикрывающихся ссылками на «должное». А отсюда всего один шаг до того, чтобы принять конкретно-историческую форму, знакомую автору, за единственно возможный способ проведения в жизнь концепции должностования. Понятен и психологический подтекст рассматриваемых рассуждений. Признавая правомерность выдвижения «суждений ценности» в практической политике, в которой, как Кондратьев считал, борьба идей имеет характер борьбы мировоззрений, ученый хотел оставаться вне этой борьбы, не привносить ее в «чистую» науку.

Однако, высказывая свою позицию на соотношение «сущего» и «должного», Л.И. Абалкин отмечал, что остается вопрос о том, не является ли иллюзией попытка встать «над схваткой», не умоляет ли такой подход огромной созидательной роли общественных наук и насколько он вообще правомерен в науках, имеющих дело с социальной материей? И вновь, пишет академик Абалкин, приходится сказать, что здесь мы имеем дело с «вечными» вопросами, однозначный ответ на которые вряд ли когда-нибудь будет найден. Однако это отнюдь не означает бесполезности исканий. Умудренные опытом прошедших поколений, мы начинаем этот поиск не на пустом месте. Каждый раз он происходит не в абстрактном обществе, а на вполне определенном витке исторического времени.

И вновь возвращаясь к тому, что к числу наиболее крупных и известных научных заслуг Н.Д. Кондратьева принадлежит разработка вопроса о больших циклах или волнах конъюнктуры, вспомним, что об этом говорил академик Л.И. Абалкин. Еще в 1992 г. он писал: «Интерес к тем или иным

аспектам проблемы длинных волн определяется во многом общественными условиями, складывающимися на том или ином этапе. В период 1970–1980-х гг., как отмечает ряд исследователей, дискуссии вокруг этой проблемы обусловлены развертыванием НТР и посвящены выяснению связи научно-технического прогресса с долговременными колебаниями экономической активности. В настоящее время и в ближайшей перспективе, как мне представляется, будет происходить значительное расширение проблематики изучения долговременных циклов. Оно охватит проблемы социально-экономического прогресса в связи с осмыслением его нелинейного характера, присущей ему пульсации...». Ведь Кондратьевым, «по-видимому, схвачено главное, а именно материальная основа больших циклов. Однако есть достаточно серьезные основания для того, чтобы выявить более широкие, не только чисто экономические основы больших циклов. К ним можно отнести складывающиеся и господствующие на протяжении достаточно длительного времени стереотипы массового потребления. Насыщение сложившихся потребностей связано с понижательной волной, а переход к повышательной волне предполагает рождение нового, более привлекательного представления о качестве жизни, что становится важным стимулом накопления и развития производства. Все это во многом связано, на мой взгляд, с изменением типа экономической культуры, сменой поколений и требует, естественно, тщательной проверки с помощью экономико-статистических моделей».

Действительно, в последние годы на фоне разразившегося глобального кризиса вновь возник интерес к работам Н.Д. Кондратьева. Появилось много научных публикаций, в которых, с использованием экономико-математических методов, на современной базе эмпирической информации, с одной стороны, подтверждают правильность теории больших циклов и волн Кондратьева, а другой, – практически доказывают, что Россия и мир стоят на пороге нового кондратьевского цикла. То есть, исходя из теории Кондратьева, как пишут исследователи, мировая экономика в 2008 г. вступила в понижательную волну большого Кондратьевского цикла. И с этой точки зрения выход из этой большой понижательной волны произойдет приблизительно в 2020–2025 гг. В период же с 2012 по 2015 гг. вполне вероятен новый мировой кризис, который по уровню падения экономики может быть сопоставим с великой депрессией 30-х гг. прошлого века. Значит, прав был Абалкин, когда писал о предложенной Н.Д. Кондратьевым теории больших циклов: «Еще никогда не было (и вряд ли когда-нибудь будет), чтобы теория возникала сразу в законченном виде, охватывая все связи и опосредования изучаемой сферы. Ценность любой, подлинно научной теории – в ее способности к развитию и самообогащению, в ее возможности интегрировать новые знания. Всеми этими качествами и обладает теория больших циклов Н.Д. Кондратьева. И именно это делает ее современной и актуальной».

Леонид Иванович Абалкин считал чрезвычайно важным те разделы научного наследия Н.Д. Кондратьева, которые посвящены проблемам планирования и предвидения. Ведь именно в 20-е гг. прошлого столетия велась борьба идей вокруг проблемы плана и именно та позиция, которую занял Н.Д. Кондратьев, стала основой для предъявления ученому политических обвинений, закончившихся для него расстрелом.

В центре научных интересов Н.Д. Кондратьева, по мнению Л.И. Абалкина, находились не организационные или технические вопросы плановой деятельности, а вопросы методологии плана. Для этого Кондратьев выделяет три слагаемых плана: систему перспектив, реализация которых имеется в виду органами регулирования хозяйства; анализ объективной хозяйственной действительности и тенденций ее стихийного развития; построение системы мероприятий и средств воздействия государства на ход этого стихийного развития в целях направления его по максимально желательному руслу. Особое внимание ученый уделял реальности планов, резко критикуя отрыв целей плана от имеющихся возможностей, разработку так называемых «смелых» планов. Он призывал не поддаваться гипнозу гигантских, но несбыточных проектов, «фетишизму цифр». «Одно из двух, – писал Н.Д. Кондратьев, – или мы хотим иметь серьезные и реальные планы и в таком случае должны говорить в них лишь то, на что мы имеем известные научные основания; или мы будем продолжать заниматься всевозможными «смелыми» расчетами и выкладками на будущее без достаточных оснований и тогда мы должны заранее примириться, что эти расчеты произвольны, что такие планы лишены реальности. Но какая цель и цена таких планов? В лучшем случае они останутся безвредными, потому что они мертвы для практики. В худшем – они будут вредными, потому что могут ввести практику в жесткие ошибки» В ряде своих выступлений он предупреждал о последствиях волюнтаризма в планировании: наступление на жизненный уровень населения, разрушение сельского хозяйства, неизбежное вслед за этим ухудшение ситуации на товарном рынке и в промышленности. Именно это, резюмирует Л.И. Абалкин, как мы знаем и произошло. Такова цена, которую общество платит за игнорирование выводов и предупреждений экономической науки.

Эта логика представляется сегодня бесспорной и даже элементарной. И трудно себе представить, что она встретила в те годы яростное сопротивление, став основой предъявления ученому политических обвинений. Отвечая на призывы Кондратьева к реальности планов, С. Струминин возражал: «Мы никогда не откажемся от своих целей только потому, что их осуществление не обеспечено стопроцентной реальностью». Но как же все-таки найти недостающие ресурсы и возможности? У С.Г. Струмина ответ был прост: «Воля пролетариата и наши планы, концентрирующие эту волю для борьбы за поставлен-

ные перед собой задачи, сами могут и должны стать тем решающим шансом, какого не доставало для их успешного разрешения». Так создавалась, по мнению Абалкина, питательная среда для проникновения субъективизма в плановую деятельность, для разработки несбалансированных планов со всеми вытекающими отсюда и столь хорошо известными сегодня последствиями.

Во второй половине 20-х гг. прошлого столетия развернулась дискуссия по вопросу о так называемых генетическом и телеологическом методах планирования. Н.Д. Кондратьев высоко оценивал значение первого из них, основанного на проявлениях, как он обычно писал, «стихийных» законов и тенденций экономического и социального развития. Корни такого подхода органически связаны со всей логикой его исследований. Вместе с тем он не отрицал и значимости «телеологического метода», рассматривающего плановую деятельность как механизм реализации априорно заданных целей экономической политики.

В современных условиях генетический и телеологический подходы, – резюмировал Л.И. Абалкин, – представляются отнюдь не антиподами, а взаимно связанными и дополняющими друг друга методами. Верно, конечно, что целевые установки плана не могут выдвигаться априорно, без учета складывающихся тенденций. Но прошлое не задает будущее развитие однозначно. Общество, особенно на переломных этапах, всегда имеет возможность выбора одного из вариантов своего развития. А это предполагает сопоставление целей как между собой, так и с реальными возможностями их достижения. Сказанное, как пишет Леонид Иванович, отнюдь не отрицает научной значимости и познавательной ценности генетического метода. Оно лишь имеет цель предостеречь от односторонности, от абсолютизации любого из подходов, подчеркнуть эффективность использования различных подходов при условии их включения в целостную систему форм и методов регулирования экономической жизни. Знакомство со всеми работами Н.Д. Кондратьева по планированию дает возможность сделать вывод о том, что позиция Н.Д. Кондратьева была очень взвешенной, что в теории планирования он значительно обогнал многих ученых.

В 1997 г. на пятых «Кондратьевских чтениях», посвященных обсуждению проблемы «Теория предвидения Н.Д. Кондратьева и сценарии развития российской экономики на среднесрочную и долгосрочную перспективу», в своем вступительном слове академик Абалкин вновь обратил внимание всех присутствующих на основные моменты переходного периода. Он высказал мысль о том, что находясь на «рубеже веков» и строя планы на XXI в., следует учесть опасность превратить серьезные разработки в дань моде, девальвировать сами понятия переходных процессов. Это весьма тревожно, и представители и организаторы науки должны предвидеть возможность такой девальвации. Нельзя допускать

понижения планки научного обсуждения проблем – опускаться до примитивных суждений.

Леонид Иванович обратил внимание участников «Кондратьевских чтений» на три крупных переломных момента в развитии экономики XX столетия:

Первый – агония и крушение социально-экономической модели, сложившейся в XIX в., которая исчерпала себя исторически. Возникла потребность в ее существенной трансформации и поиске путей выхода из кризиса с активным участием государства.

Второй – формирование свойств новой модели, постепенное развитие новых технологических укладов, волнообразная научно-техническая революция, о которой активно писали в 50-е, 60-е, и 70-е гг. Л.И. Абалкин отмечал, что ко второй трети XX столетия относятся кардинальные изменения всей политико-экономической географии мира, связанные с крахом колониальной системы, совершенно по-иному проявляются факторы человеческого капитала, образования и науки.

Третий – возникновение серьезных противоречий функционирования модели всеобщего благосостояния, резкое обострение экологической ситуации на планете. Возникновение целого ряда экологических, энергетических и прочих кризисов, которые потребовали качественно новых подходов и решений.

Академик Абалкин не дал готовой оценки итогов развития XX столетия, но он отметил, что необходим реалистический, обобщенный и систематизирующий взгляд на XX в., чтобы определить сценарий развития в XXI в. Необходимо извлечь уроки из этого опыта. Потому что нет будущего без прошлого.

Второе обстоятельство, актуализирующее тему пятых «Кондратьевских чтений», – продолжил далее Леонид Иванович, – это отсутствие сколько-нибудь серьезной, достаточно обоснованной и принятой стратегии развития России на долгосрочную перспективу или, даже хотя бы, на среднесрочную перспективу. Мы живем уже достаточно длительное время, не имея никакого представления о конечных целях проводимых преобразований, об этапах и последовательности, ведущих к их достижению. И пытаемся задним числом написать, что все делается так, как это надо было сделать. Л.И. Абалкин отметил, что никогда за последние сто лет не было такой ситуации, как сегодня, а именно – отсутствия более или менее ясной и четкой стратегии развития России. Нет ни одного периода с конца XIX в., когда у руководства страны в такой мере отсутствовало бы видение перспектив. Всегда были свои программы. Они отражали свою эпоху и не всегда носили характер строго оформленных документов. Но была концепция, было видение стратегических задач. Можно их критиковать, видеть их недостатки, неполноценность. Но – стратегия была. Это уроки, из которых надо было извлекать соот-

ветствующие выводы. Отсутствие же видения перспектив для России, по мнению академика Абалкина, – уникально.

Вспомним, все вышесказанное Леонид Иванович Абалкин говорил в 1997 г., а в 2007 году на шестой Международной «Кондратьевской конференции «Есть ли у России несырьевое будущее?» он вновь поднял вопрос о выборе стратегии развития, но при этом сказал, что «Кондратьевская конференция» – это не то место, где решается данный вопрос. Выбор стратегии – это функция власти, опирающейся на интеллектуальные силы страны и институты гражданского общества. На их совместные действия. Сейчас этих совместных действий нет. Нет и стратегии. Сформировался новый вариант «героя и толпы», когда решения власти принимаются без серьезного научного обсуждения и общественного согласия.

Наверное, следует сказать, что уже в 2008 г. в Минэкономразвития появилась «Стратегия–2020», которая содержала много пафосных утверждений, вроде будущего роста ВВП на душу населения до 30 тыс. долл. в год (уровень Южной Кореи), но наступление финансового кризиса сделало «Стратегию–2020» фактически нежизнеспособной. Документ отправили на доработку, а к самому процессу привлекли ученых.

Сегодня, в марте 2012 г., вновь опубликован итоговый доклад «Стратегия–2020», состоящий более чем из 850 страниц. В разработке документа приняли участие более тысячи ученых под руководством ректора Высшей школы экономики Ярослава Кузьминова и ректора Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации Владимира Мау. Разработчики провели «мозговой штурм» в 27 рабочих группах, разбитых по блокам социально-экономической политики. Документ предлагает набор кардинальных изменений в экономической и социальной жизни страны. Некоторые идеи уже были неоднократно озвучены, а другие – отвергнуты как непопулярные. Несмотря на поддержку проекта в целом, сегодня неизвестно и до сих пор остается неясным, насколько правительство готово прислушаться к мнению экспертов. Но в любом случае уже понятно, что предложенная стратегия не является системно выстроенным целостным документом – это сумма разрозненных планов, субъективно выстроенных и весьма далеких от реальности.

Стоит вспомнить, как Леонид Иванович Абалкин отмечал, что современные непростые проблемы возрождения России, обновления ее социально-экономических структур и институтов требуют огромного напряжения сил от всех: от ученых – честности, от политиков – мудрости. И этому может способствовать память о прошлом, обращение к истокам, к идейному наследию великих мыслителей нашей страны. Ведь для Л.И. Абалкина, как и для Н.Д. Кондратьева, главным критерием при разработке планов была их реальность.

Вместе с тем необходимо вспомнить и о другом предупреждении Леонида Ивановича, касающемся научного наследия Н.Д. Кондратьева. Он говорил о том, что было бы неверно искать в трудах ученого готовые ответы на поставленные вопросы, даже если предположить, что такие ответы вообще существуют в науке. Время необратимо, и каждая полоса исторического развития, отличаясь своеобразием и неповторимостью, подсказывает свои решения. Но прогресс науки идет тем успешнее, чем надежнее плечи предшественников, чем глубже проник их ум в хитросплетения экономических и социальных процессов.

Надо сказать, что Леонид Иванович Абалкин, как президент Международного фонда Н.Д. Кондратьева, подводя итоги его деятельности за пять лет – в 1997 г., за десять лет – в 2002 г. и за пятнадцать лет – в 2007 г., отмечал, что сложилась и определенная традиция в организации чтений и конференций. Она состоит в том, что на обсуждение выносятся вопросы, с одной стороны, обращенные к осмыслению теоретического наследия Кондратьева, его школы и того большого направления мировой экономической науки, в состав которого он входил. С другой стороны, ставятся и обсуждаются вопросы, связанные с попыткой на этой основе достаточно фундаментально проработать актуальные проблемы, стоящие перед Россией.

20 октября 2011 г. в Государственной Думе РФ прошло совместное заседание Международного фонда Н.Д. Кондратьева, Института экономики РАН и Научно-экспертного совета по антикризисной политике Аналитического управления Аппарата Государственной Думы на тему «XIX Кондратьевские чтения «Модернизация российской экономики: уроки прошлого, риски и шансы». В Чтениях приняли участие ученые академической и вузовской науки. Наряду с академиками, докторами и профессорами выступали будущие ученые – аспиранты и студенты. Директор Института экономики РАН, чл.-корр. РАН Р.С. Гринберг, который в 2007 г. по предложению Л.И. Абалкина был избран президентом Международного фонда Н.Д. Кондратьева, открывая заседание, сказал: «Международный фонд Николая Дмитриевича Кондратьева сегодня проводит уже XIX-е Кондратьевские чтения. На будущий год мы будем праздновать юбилей наших заседаний. За эти годы Международный фонд Николая Дмитриевича Кондратьева проделал серьезную эволюцию. И надо сказать, что актуальность тем, заявленных для тех или иных чтений и международных конференций, всегда была основательной». Вслед за Р.С. Гринбергом, ведущий заседание – председатель Научно-экспертного совета по антикризисной политике, начальник Аналитического управления Аппарата Государственной Думы А.Н. Белоусов добавил: «Это очень приятно видеть, что Фонд Кондратьева собирается теперь в Государственной Думе и мероприятия, которые он проводит, вызывают столь большой интерес. И дискуссия носит весьма содержательный

и перспективный характер». А подводя итоги XIX Кондратьевских чтений, заместитель директора Института экономики РАН, д.э.н., профессор А.Е. Городецкий отметил, что Международный фонд Н.Д. Кондратьева продолжает свою неизменную славную традицию сохранения и развития теоретического и методологического наследия великого русского экономиста и, что очень важно, творческого применения его научной парадигмы, методологии в интересах исследования, понимания и объяснения современности.

Леонид Иванович Абалкин считал своим долгом сохранение исторической памяти о наших великих ученых, приобщение ныне живущих и будущих поколений к возрождению гордости за нашу страну, за ее прошлое и будущее, и все сделал для этого. Он справедливо отмечал, что Н.Д. Кондратьев совершил подвиг жизни и научного творчества. Мы же с полным основанием можем сказать, что академик Л.И. Абалкин совершил новый научный подвиг. Одним словом – подвиг, помноженный на два!

*В. Бондаренко
кандидат экономических наук
ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН,
директор Международного фонда
Н.Д. Кондратьева*

ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

А. НАГОВИЦИН
доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

МЕТАМОРФОЗЫ РОССИЙСКОГО РУБЛЯ

Рассматриваются вопросы, связанные с состоянием российского рубля до и после мирового финансового кризиса 2008 г. Раскрываются основные факторы, влияющие на формирование валютного курса рубля, его конвертируемость и покупательную способность. Даются рекомендации по укреплению рубля в мирохозяйственных связях.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, внешняя торговля, конвертируемость национальной валюты, паритет покупательной способности рубля, утечка капитала, валютный контроль.

Современное государство должно обладать крепкой национальной валютой. Только тогда с ним будут считаться и оно сможет оказывать заметное влияние на развитие мирохозяйственных связей. Еще в начале XIX в., в 1811 г., выдающийся французский дипломат Шарль-Морис Талейран Перигор сказал в Эрфурте Наполеону Буонапарту: «Мон сир, курс национальной валюты обычно понижается вместе с престижем государства».

Состояние любой национальной валюты тесно связано, как сцепленные прутья, с состоянием всех сегментов экономики, и с теми изменениями, которые, особенно в кризисных ситуациях, находят отражение в колебаниях обменных курсов. В обществе с открытой экономикой валютная стратегия превратилась не только в важнейший инструмент создания предпосылок интеграции национальной экономики в международные хозяйственные системы, но и выступает одним из главных признаков защиты политического суверенитета и товарной массы своей продукции от неэквивалентного обмена.

Разразившийся мировой финансовый кризис показал, что Россия оказалась не подготовленной к негативным последствиям этого кри-

зиса, поскольку рубль на протяжении всех лет реформ (а это уже 20 лет) держался и продолжает держаться на плаву за счет «нефтяной и газовой иглы», а также некоторых сфер ВПК, доставшихся от СССР.

В этой связи становится весьма актуальным анализ возможностей российской национальной валюты на ближайшую перспективу. Напомним, что, когда на 1 июля 1992 г. рубль был искусственно объявлен внутренне конвертируемой валютой, один доллар США стоил 237 недоминированных рубля, а на конец 2011 – начало 2012 г. доллар стоил 30–31 деминированных рубля (после изменения масштаба цен с 1 января 1998 г. 1 к 1000). То есть курс отечественной национальной валюты снизился более чем в 120 раз.

Истоки финансового кризиса в России кроются в неправильно выбранной валютной стратегии

Во всех странах с рыночной экономикой денежно-валютные преобразования проводились десятилетиями. При этом краткосрочные меры увязывались с задачами на длительную перспективу, организационные мероприятия – с правовым механизмом, экономический блок – с социальными последствиями, а финансово-кредитные рычаги – с элементами государственного регулирования.

Наши же реформаторы после распада СССР выхватывали то здесь, то там одну из подсистем, нарушая эволюционность формируемого процесса, который хотели реализовать. Например, Центральный банк РФ за все годы реформ постоянно менял свою валютную политику, что крайне негативно сказывалось на положении российского рубля в мировой валютной системе.

Напомним, что валютная политика в России началась с крайне непопулярных мер «валютной шоковой терапии» проводимой одновременно с резким скачком цен в январе 1992 г. Реформаторы-монетаристы полагали, что быстрое введение конвертируемости рубля можно обеспечить за счет значительного понижения валютного курса. Осуществлялась политика последовательной девальвации рубля на базе спроса и предложения на свободном рынке. По их мнению, пониженный курс рубля, удорожая импорт, максимально смог бы сдержать его рост и одновременно, повышая выручку предприятий при экспорте, стимулировал бы рост экспорта, обеспечивая сбалансированное развитие внешнеторгового и платежного балансов страны. Сначала, в период с 1991 по 1994 гг., ЦБ РФ загнал рублевый курс слишком сильно вниз, затем стал его поднимать. До конца 1995 г. коридор был пролонгирован в пределах от минус 5,7% до плюс 7,5% от уровня курса доллара на 5 июля 1995 г. С января по июль 1996 г. был введен новый валютный коридор с еще более обесценивающими национальную валюту границами.

С введением валютного коридора резко возрос объем неплатежей, в том числе и со стороны правительства. Более того, наличие валютного коридора привело к снижению экономической эффективности производства многих видов продукции. Известны случаи, когда по этой причине срывались экспортные поставки продукции металлургической и химической промышленности.

Напомним, что большинство стран вводило подобный режим «плавания» своих валют на других этапах социально-экономического развития, при совершенно другом состоянии экономики, когда уровни инфляции были незначительными, и при одновременно начинавшемся росте экономики. Так было в Австрии, во всех странах Бенилюкс, в Великобритании, Франции, Японии, в странах четырех тигров, и т.д.

Если в дополнение к сказанному учесть, что большинство стран вводило фиксированный, а не плавающий валютный курс, то решение о введении валютного коридора в России можно признать вдвойне уникальным феноменом. К тому же оно было провозглашено при отсутствии сколько-нибудь удовлетворительной методологической базы.

Очевидно одно: установление валютного коридора было мало связано со сложившейся социально-экономической ситуацией в стране, не отражало финансово-кредитных параметров из-за отсутствия свободного капитала на финансовом рынке, огромного бюджетного дефицита, гигантского внутреннего и внешнего долгов, кризиса платежей, превосходящих все мыслимые пределы. Более того, для сырьевой экономики России, зависящей от внешних конъюнктурных факторов, один баррель нефти стоил всего 5–6 долл.

Первый звонок прозвучал в «черный вторник» 11 октября 1994 г., когда произошел обвал российского рубля по отношению к доллару сразу на 34%, что заставило Президента РФ создать специальную комиссию по выяснению такой ситуации на валютном рынке. Несмотря на это в мае 1996 г. было принято решение о новом валютном регулировании: с 1 июля 1996 г. границы колебаний курса стали определяться в пределах от 5000 до 5600 недоминированных руб. за доллар вместо прежних колебаний в границах от 4550 до 5250 руб.

На 31 декабря 1996 г. граница интервала увеличилась до 6100 руб. Иначе говоря, валютный коридор сменила так называемая скользящая привязка рубля к доллару, что позднее получило название «наклонный валютный коридор».

Изменения валютного курса рубля стали привязываться к прогнозным оценкам изменения уровня инфляции. Таким образом ЦБ РФ пытался сохранить за валютным курсом функцию некоего якоря, сдерживающего рост цен. Эпопею курса рубля завершило Заявление ЦБ РФ «О политике валютного курса в 1998 г. и последующие годы», которым провозглашался переход от практики установления краткосрочных огра-

ничений на изменение курса рубля к определению среднесрочных ориентиров динамики курса российской национальной валюты. В качестве такого ориентира, как минимум на 1998–2000 гг. был определен курс 6,2 деноминированных рубля за 1 долл. с возможными отклонениями от него в пределах 15%, т.е. между уровнями 5,25 и 7,15 руб.

Однако этому не суждено было сбыться: 17 августа 1998 г. прозвучал второй звонок, известивший о структурном кризисе всей экономики России, когда обесценение национальной валюты произошло в беспрецедентных до сих пор размерах – в 5–6 раз.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что российский рубль не только показал свою слабость как национальная валюта экономически независимого государства, но оказался не защищенным в правовом отношении, поскольку за дефолт никто из руководящих работников исполнительной ветви власти не понес наказания.

Нашей задачей не является поиск виновных. Но необходимо отметить, что во всех последующих программах Правительства Российской Федерации по развитию реформ и стабилизации российской экономики, равно как и в системе мер, предусмотренных на 2000–2007 гг., т.е. до начала мирового финансового кризиса, по стабилизации российского рубля, не было приведено ни одной конкретной цифры, никаких научно обоснованных расчетов, ни временных границ того, когда будет усилена – и, главное, с помощью каких рычагов? – финансово-валютная политика страны. Во всяком случае рубль так и не превратился не только в свободно конвертируемую валюту, но не стал даже частично конвертируемой валютой, хотя прошло уже более 20 лет экономических реформ.

О конвертируемости российского рубля

Можно назвать массу причин, почему российский рубль до сих пор не превратился даже в частично конвертируемую валюту. Проведенный нами скрупулезный анализ по конвертируемости национальной денежной единицы в высокоразвитых странах и в России свидетельствует о существенных различиях. Они заключаются в следующем.

1. Процесс перехода к конвертируемости российского рубля происходит в условиях глубокого экономического кризиса производства. Если в начале реформ, т.е. в 1991 г., доля России в мировом ВВП достигала 5,5%, то в настоящее время – всего 2,5%, т.е. в два с лишним раза меньше.

В других странах введение режима обратимости национальной валюты происходило в более благоприятных обстоятельствах: низкий уровень инфляции, наличие предпосылок для реального, а не виртуального (в результате роста мировых цен на энергоресурсы) экономического роста.

2. В России налицо сохранение тенденции к долларизации и евроизации экономики, поскольку валютная выручка от экспорта товаров и услуг остается в распоряжении самих экспортеров, создавая первооснову для внутреннего оборота. Достаточно сказать, что, по данным независимых экспертов, «в чулках», под «матрацем» и в стеклянных банках на приусадебных участках россияне держат у себя от 90 до 120 млрд долл.

В других странах пополнение государственного валютного фонда и поддержание спроса на национальные валюты обеспечивается за счет всей суммы экспортных валютных поступлений.

3. В России допущено свободное хождение сильной иностранной валюты: сначала – доллара США, а затем с 2002 г. – евро.

В других развитых странах мира предпринимаются активные меры, направленные на максимальное ограничение поступлений иностранной валюты на национальный рынок, по повышению престижности в первую очередь собственной валюты.

4. В России либерализация внешней торговли получила беспрецедентные масштабы. Выход экономических субъектов любого уровня – от физических лиц до холдингов – на внешние рынки разрешался с самого начала почти без всяких ограничений, а расчеты по внешнеторговым операциям проводились и проводятся ими самостоятельно. Все это явилось формой выражения первоначального накопления капитала.

В других странах международные расчеты, особенно в твердых валютах, жестко контролируются государством либо осуществляются на государственном централизованном уровне и лишь затем передаются на валютный рынок под ответственность негосударственных банковских учреждений.

5. В России изначально был введен рыночный курс рубля, определяемый в ходе торгов на Московской межбанковской валютной бирже.

В других странах переход к конвертируемости национальных валют начинался, как правило, с их единовременной девальвации и последующего введения фиксированного курса.

6. Расчеты по внешнеторговым операциям в России в условиях прогрессирующей инфляции (среднегодовые темпы инфляции в течение 20 лет реформ не опускались ниже 6–7%) производились по текущим рыночным курсам. Это создавало возможность для демпингового экспорта и покрытия любых издержек российского производителя.

В других странах в течение длительного времени в период перехода к конвертируемости международные расчеты осуществлялись по твердым фиксированным курсам с минимальными отклонениями рыночных котировок, связанными с колебаниями спроса и предложения валют.

7. Поддержание курса российского рубля на ММВБ осуществлялось Центральным банком РФ путем валютных интервенций в процессе торгов, которые собственно и формировали валютный курс.

В других странах фиксированные курсы сначала устанавливались в административном порядке, затем поддерживались на валютном рынке с помощью интервенции центральных банков.

Таким образом, выбранный Россией путь по конвертируемости ее национальной денежной единицы объективно не мог привести хоть к каким-то положительным результатам. Наоборот, это явилось одной из главных причин снижения паритета покупательной способности рубля.

О паритете покупательной способности рубля

Под паритетом покупательной способности (ППС) понимается количество единиц той или иной валюты, которое необходимо для получения стандартного набора товаров и услуг, приобретаемого за одну денежную единицу базовой страны.

ППС не следует смешивать с покупательной способностью денег как способностью той или иной денежной единицы обмениваться на определенное количество товаров и услуг, выражая тем самым наполняемость денежной единицы товарной массой при данном уровне цен и тарифов; она исчисляется как средняя величина, обратная индексу цен: при росте индекса цен покупательная способность денег снижается, при снижении же индекса цен покупательная способность денег увеличивается.

Поскольку мировой финансовый кризис в первую очередь охватил США, то сравнение ППС рубля следует производить по отношению к доллару, хотя данный постулат не отрицает возможности сопоставлений, например, с евро, либо с бивалютной корзиной – одновременно с долларом и евро. Между тем (а это является первоочередной причиной) США являются первой державой в мире по производству ВВП: на долю США в настоящее время приходится почти 1/3 объема ВВП во всем мире, а на доллар, в свою очередь, – более 40% запасов мировой резервной валюты.

В целом же почти 90% мировых запасов иностранной валюты в настоящее время приходится на следующие пять валют: американский доллар, евро, английский фунт стерлингов, японскую йену и швейцарский франк. С каждым годом набирает силу китайский юань.

В этой связи даже в теории вопроса затруднительно предположить, что хотя бы к 2030 г. внешнеторговые и финансовые транзакции как-то начнут осуществляться в российских рублях. Ведь рубль по-прежнему, как и в период жесточайшего финансового кризиса в 1998 г., не имеет надлежащего товарного наполнения, чтобы считаться хотя бы частично конвертируемой валютой, с последующим выходом в мировую валютную систему.

Достаточно сказать, что в настоящее время 93% российской продукции на мировом рынке просто не востребовано¹. Более того, если доля России в наукоемком секторе мира достигала в 1991 г. (т.е. в начале реформ) 7,2%, то в настоящее время она сократилась в 9 раз, составив чисто символическую величину – 0,9%². У российского рубля почти нет шансов в прогрессивном его товарном наполнении в условиях глобализации, поскольку доля России на рынке мировых высоких технологий в разгар мирового финансового кризиса составляла всего 0,3³. А ведь за высокими технологиями – будущее всего мирового цикла производства. Если сопоставить ВВП США и России, то к началу мирового финансового кризиса США производили товаров и услуг на сумму 12,5 трлн долл., тогда как российский ВВП (даже с учетом «нефтяной и газовой иглы») достиг очень скромной величины – всего 0,77 трлн долл.⁴ И это при учете высоких цен на топливно-энергетические источники на товарно-сырьевых биржах во всем мире.

Иначе говоря, российская экономика оказалась к началу мирового финансового кризиса в 16 раз меньше американской, и поэтому, для того, чтобы приблизиться к американскому доллару, потребуется не одно десятилетие, с учетом проведения интенсивной и качественной диверсификации всего производственного процесса.

Но даже при таких обстоятельствах российская банковская система в ее сегодняшнем виде не способна обеспечить нормальное прохождение платежей, что также превратилось в одну из причин, определяющих низкую конъюнктуру рубля на мировых рынках валюты. Так, по расчетам экспертов, движение российского рубля к свободной обратимости не привело к сколько-нибудь заметному росту доли рубля в орбите мирового валютного рынка. Так, если в 2004 г. доля операций с рублем в общем мировом обороте составила 0,7%, то через три года, т.е. накануне мирового финансового кризиса, она достигала всего 0,8%. Для сравнения: доля мексиканского песо за рассматриваемый период возросла с 1,1 до 1,3%, новозеландского доллара – с 1,0 до 1,9%, а гонконгского доллара – с 1,9 до 2,8%⁵.

В результате частная торговля в России давно уже перешла на расчеты наличными рублями, которые не в полном объеме и не всегда сдаются в банк, а немалая их часть просто конвертируется в наличные доллары и евро или в другую СКВ.

¹ Долгосрочные сценарии внешнеэкономической стратегии России, под ред. академика РАН С.А. Ситаряна. М.: Книжный дом ЛИБРОКОМ, 2009. С. 410.

² Внешнеэкономические связи России в глобализирующемся мире (долгосрочные сценарии). Ростов-на-Дону: Изд-во Южный федеральный университет, 2010. С. 167.

³ Российская газета. 2009.07.03. С. 4.

⁴ Валютное регулирование и валютный контроль. 2007, №3. С. 91.

⁵ Проблемы прогнозирования. 2008, №5. С. 90.

Все это не могло не повлиять во всей своей совокупности на ППС рубля. В частности, согласно результатам международных сопоставлений, проведенных в течение ряда лет до мирового финансового кризиса независимыми экспертами по оценке ВВП, ППС рубля обнаружил устойчивую тенденцию к снижению. Так, если ППС РФ в 1999 г. составил 5,29 руб. за один долл. США, то в 2000 г. он достиг 7,15, в 2001 г. – 8,19, в 2002 г. – 9,27, в 2003 – 10,41, а к 2007 г. – уже 11,8 руб.⁶

Это означает, что если в 1999 г. для покупки условной корзины товаров необходимо было иметь 100 долл. США, то для приобретения той же корзины товаров в России нужно было иметь 529 руб., в 2000 г. – соответственно, 715, в 2001 г. – 819, в 2002 г. – 927, в 2003 г. – 1041 и в начале 2007 г. – уже 1189 руб. Таким образом, за рассматриваемый период ППС рубля по отношению к доллару США понизился более чем в 2 раза. Интересно при этом отметить, что 1% прироста валютных резервов тянул за собой 0,8–1,1% прироста денежной массы, а также 0,55–0,93% прироста инфляции на потребительском рынке⁷.

Заметим, что падение ППС рубля могло бы быть еще большим, если бы не благоприятная конъюнктура мировых цен на энергоносители. Так, если в конце 1990-х гг. 1 баррель нефти стоил 25–30 долл., то накануне мирового финансового кризиса он стал дороже в 5–6 раз, достигнув в 2008 г. 140 долл., и дальше еще выше – в марте 2011 г. – 180 долл.

Естественно, все это не могло не повлиять на международные активы России, положительно сказавшись на общем состоянии валютного рынка страны. При этом начиная с 1 января 2006 г. монетарное золото стало оцениваться по текущим котировкам Центрального банка РФ. Напомним, что до этого использовались фиксированные цены, например, 300 долл. за одну тройскую унцию золота.

В целом общие золотовалютные резервы России к середине 2008 г. приблизились к фантастической отметке, равной 587 млрд долл., а Стабилизационный фонд, основанный в 2004 г. (в 2007 г. преобразованный в Резервный фонд и Фонд будущих поколений), достиг нескольких сотен миллиардов долларов.

Тем не менее классическая цепочка расширенного воспроизводства «деньги–товар–деньги» и «товар–деньги–товар» в России оказалась разрушенной. Удельный вес России в мировой торговле составляет почти символическую величину: по официальным данным Бюллетеня банковской статистики, например, доля РФ в мировом экспорте составляет всего 1,4–1,6% (с «нефтяной и газовой иглой» – 2,5–2,7%), а импорта соответственно 0,8–0,9%.

⁶ Финансовый бизнес. 2007, №5. С. 18.

⁷ Там же. С. 19.

Сырьевая ориентация в экономике привела почти к безнадежному положению в технологическом профиле самой внешней торговли. Инновационные, высокотехнологичные и наукоемкие отрасли обеспечивают лишь 0,1–0,2% экономического роста Российской Федерации⁸.

В целом можно согласиться с теми независимыми исследователями, которые считают, что если проводить реформу мировой валютной системы в ближайшие 7–9 лет, Российская Федерация, хотя она и выступает за многополярный мир, а следовательно против господства одной валюты в глобальной валютной системе, пока еще не сможет предложить подключить к ней в качестве одного из элементов свой рубль, который не готов обслуживать международные экономические отношения⁹. Таким образом, без реального товарного наполнения российский рубль и дальше будет «порхать» как бабочка в мирохозяйственных связях, создавая виртуальность своей внешней конвертируемости.

Российский рубль в условиях мирового финансового кризиса

Возросшие доходы от экспорта за счет благоприятных цен на мировых рынках на все виды энергоносителей создали у исполнительных органов власти страны благодушную уверенность в том, что мировой финансовый кризис не затронет экономику России, ее финансовую систему и сам российский рубль. Произошло увеличение закупок товаров, в первую очередь товаров массового спроса. Но как раз данное обстоятельство привело Россию к опасной черте на пути к потере ее экономической самостоятельности, поскольку она стала импортировать от 45% до 65% продуктов питания для внутреннего потребления.

Более того, импорт стал впервые возрастать более быстрыми темпами, чем экспорт. Особенно это коснулось (если посмотреть статистику торгового баланса страны) наземного транспорта, электрооборудования, продукции химической промышленности, лекарств, медицинского оборудования, одежды и обуви, всех основных продуктов питания, а также алкогольных и безалкогольных напитков.

Если учесть, что цены на сырье и энергию, как тенденция, растут, т.е. дорожают быстрее, чем сельхозпродукция, то не удивительно, что российские товары не выдерживают конкуренции на мировых рынках. Данное обстоятельство ставит российский рубль в труднейшие условия, как валюту независимого государства, поскольку должен пройти довольно значительный период времени, прежде чем российские про-

⁸ Экономическая наука современной России. 2008., №2. С. 139.

⁹ Вестник Института экономики РАН. 2009, №1. С. 164–165.

изводители смогут поднять качество своих товаров до мировых стандартов.

С другой стороны, сильная зависимость России от внешних факторов роста ударила в первую очередь по банковскому сегменту: российские банки стали менять свои кредитные программы, в том числе резко сокращаются инвестиционные программы, возникли серьезные проблемы с рефинансированием ранее взятых кредитов, у среднего и малого бизнеса намного стало меньше возможностей рассчитывать не только на государственную поддержку, но и на выход на иностранные банки с целью собственного финансирования.

В конечном счете сложившаяся ситуации привела к тому, что предприниматели перестают платить налоги, которые в любой стране мира являются основной частью госбюджета. Так, по данным Министерства РФ по налогам и сборам, в настоящее время 3 млн компаний и индивидуальных предпринимателей (а это почти половина всех зарегистрированных предпринимателей в России) не платят налоги¹⁰.

Более того, в самый разгар мирового финансового кризиса ситуация стала развиваться по принципу «домино»: отказ от инвестиционных проектов приводит к сокращению поля деятельности многих российских компаний, уменьшая тем самым численность занятых в производственном секторе – материальной базе обеспеченности российского рубля. Это обстоятельство приводит к росту числа безработных. Причем, если по официальной российской статистике число безработных в РФ составляет в среднем 2,3–2,7 млн человек, то по статистике Международной организации труда (МОТ) – в два раза больше, т.е. примерно 5 млн человек.

Более того, рост инфляции стал намного превышать прогнозные оценки исполнительных органов власти: вместо 4–5% годовых, инфляция за рассматриваемый период в годовом исчислении составляла 11–13%. В свою очередь удорожание банковских кредитов для любого субъекта рыночных отношений стало компенсироваться ростом цен по всему периметру потребительской корзины.

Так, по расчетам независимых экспертов, продукты питания в России дорожают в 4 раза быстрее, чем, например, в Европе, равно как и инфляция в России во столько же раз превышает европейскую. Например, в первой половине 2008 г., т.е. в разгар финансового кризиса, вплоть до сентября продовольствие в России подорожало на 12%, в то время как в 27 странах Евросоюза, – всего на 3%. Общий же уровень инфляции за рассматриваемый период в России составил 15%, тогда как в зоне евро – всего 3,8%¹¹.

¹⁰ Финансовый бизнес. 2010, №1. С. 61.

¹¹ Сергеев М. Продовольственная аномалия // Независимая газета. 24.09.2008. С. 4.

На этом фоне очень спорной выглядит точка зрения исполнительных органов власти на то, что Россия может использовать с выгодой для себя мировой финансовый кризис, обеспечив, например, реальный рост своей экономики за счет ослабления курса рубля¹².

Возникает законный вопрос: если слабый рубль так выгоден экономике РФ, то почему происходит массовый отток капитала из страны. Так, только за сентябрь 2008 г. из России утекло 25 млрд долл., что составило почти 20% ВВП страны. Для сравнения: почти столько же денег утекло из России в разгар дефолта 1998 г. А в октябре 2008 г. отток капитала достиг уже 50 млрд долл. Причем иностранный капитал во время мирового финансового кризиса стал уходить из России воистину колоссальными темпами – примерно 7 млрд долл. в неделю¹³.

Утечка капитала – дамоклов меч для российского рубля

Изначально, т.е. с момента проведения рыночных преобразований, у исполнительных органов власти в России отсутствовала научно-разработанная концепция всего валютного контроля.

Проведенный нами анализ нормативно-правовых актов 1992–2011 гг., свидетельствует об отсутствии твердо ориентированной на защиту национальных интересов позиции субъектов валютного контроля. Без преувеличения можно считать, что валютный контроль за экспортом и, особенно, валютный контроль за импортом сошли с дистанции еще в середине 90-х гг., что нанесло ощутимый ущерб позиции российского рубля на мировой арене.

Так, фактически валютный контроль начал осуществляться в России лишь в 1994 г., когда несметный российский капитал в СКВ уже успел осесть довольно прочно и крупномасштабно за рубежом: в то время ежемесячно без всякого контроля вывозилось от двух до трех миллиардов долларов. Реальные масштабы бегства капитала из России за границу составили (в млрд долл.): в 1991 г. – 50, в 1992 г. – 60, в 1993 г. – 40, в 1994 г. – 50¹⁴.

Все это послужило началом гигантского бегства капитала за границу, которое можно сравнить с бегством капитала в период гражданской войны 1918 г. По расчетам экспертов, общий отток капитала в 1990-е гг. примерно в 10 раз превысил общий объем иностранных инвестиций в Россию¹⁵. Данная тенденция продолжается до сих пор: за годы реформ,

¹² Парламентская газета. 19.09.2008 . С. 17.

¹³ Российский внешнеэкономический вестник. 2009, №3. С.17.

¹⁴ Финансовый бизнес. 2006, №4. С. 43.

¹⁵ Бизнес и банки. 2000, №32. С. 65.

т.е. за 20 лет, из страны уплыло в оффшоры более 2 трлн долл.¹⁶ Это существенно превышает финансовые средства государства, выделенные на все национальные проекты вместе взятые.

Таким образом, валютный контроль, на который возлагались большие надежды, так и не выполнил своей главной задачи – укрепления национальной валюты путем противостояния утечке национального капитала за границу. В целом же, давая общую оценку ситуации в Российской Федерации, можно сделать вывод, что обесценение рубля на валютном рынке набирает обороты, в том числе и в результате постоянного оттока национального капитала за границу. Национальная денежная единица России находится в подвешенном состоянии. Российский рубль ничем не обеспечен, если не считать «золотого дождя» из нефте- и газодолларов.

Российская Федерация слабо, а вернее сказать, вообще не использовала научно обоснованные варианты в своей валютной стратегии, направленные на укрепление рубля: проведение умеренного регулируемого плавления при непрерывном изменении валютных курсов и использовании корректирующих внутренних мер, прежде всего по стабилизации реального сектора экономики, материального производства. Можно разделить точку зрения академика С. Глазьева на то, что «эмиссию денег надо вести не столько под прирост валютных резервов, сколько под спрос на деньги со стороны производственной сферы, то есть под залог векселей платежеспособных предприятий, эмитируемых от одного до пяти лет»¹⁷.

Некоторые выводы и предложения

1. Сложившаяся после мирового финансового кризиса ситуация ставит российский рубль в нестандартное положение, требующее нестандартных решений. Ведь само по себе снижение или укрепление рубля имеет смысл лишь в том случае, если будут созданы условия для стабилизации его покупательной способности, что напрямую зависит не только от темпов инфляции, но в первую очередь от темпов роста самого промышленного производства. Доля же России на сегодня, как мы видели, на рынке мировых высоких технологий составляет всего 0,3%.

2. Речь должна идти не просто о модернизации и техническом перевооружении отраслей российской экономики, а о принципиально новом качественном состоянии всего хозяйства, независимо от форм собственности. Без этого производство конкурентоспособной на мировом рынке продукции, равно как и превращение рубля хотя бы в частично конвер-

¹⁶ Аргументы и факты. 2010, №26. С. 11.

¹⁷ Глазьев С. О практической количественной теории денег, или сколько стоит догматизм денежных властей // Вопросы экономики. 2008, №7. С. 44.

тируемую валюту, просто невозможно. Для осуществления поставленной цели потребуется как минимум несколько десятилетий, поскольку, по данным платежного баланса доля оборудования, соответствующая мировым стандартам, составляет чуть более 10%, а доля российской продукции, соответствующая мировым стандартам, еще меньше – 7%.

3. Стабилизация валютного курса рубля невозможна без стабилизации внутренних цен. В этом смысле, по нашему мнению, самой большой ошибкой реформаторов следует считать отпуск цен в начале 1990-х гг. до окончания самого процесса приватизации. Цены выросли, как известно, не в три раза, как предусматривалось реформой, а в сотни и даже тысячи раз, обесценив российский рубль до самых немыслимых низких пределов. В результате до сих пор денежное обращение в стране никак не выйдет из штопора.

4. Становится очевидным, что нельзя продолжать валютную стратегию, ведущую к обвальному росту цен и – как результат – к снижению ППС национальной валюты. После мирового финансового кризиса важно не столько констатировать, насколько российский рубль соотносится с долларом, евро либо с другими СКВ в пропорциях, устанавливаемых на ММВБ, а затем Центральным банком РФ, сколько установить, отражает ли вообще движение курса рубля социально-экономическую ситуацию в стране в целом. Без этого критерия любой выбор режима курса национальной валюты (свободно плавающие курсы, регулируемое плавание, постоянно фиксированные курсы) становится формой, лишенной содержания.

Иначе говоря, валютный курс в России сейчас необходимо максимально приблизить к ППС, ограничив тем самым экспорт неэффективных ресурсов, защитив одновременно внутренний рынок страны системой дифференцированных пошлин от иностранной конкуренции.

5. Мировой финансовый кризис показал, что для России наступил момент истины, – ей необходимо сделать поворот от валютной стратегии «все на продажу» с целью получения СКВ любой ценой к развитию отечественного производства. Это приведет к тому, что часть товаров, поставляемых Россией на экспорт, постепенно начнет востребоваться на внутреннем рынке, а дальнейшее увеличение экспорта будет происходить за счет готовых изделий. До наступления такого момента на смену плавающему валютному курсу должен прийти фиксированный курс. Подобного рода изменения явятся противовесом негативным последствиям девальвации рубля в случае снижения мировых цен на ключевые энергоносители, а также станут способствовать развитию технологического профиля внешней торговли как базы получения СКВ в будущем.

6. Следует пересмотреть позицию исполнительных органов власти по поводу использования золотовалютных резервов страны, Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Дело в том, что разме-

щение этих средств за рубежом (на конец 2011 г. объем золотовалютных резервов составил 550 млрд долл., Фонд национального благосостояния – 90 млрд долл. и Резервный фонд – 56,6 млрд долл.¹⁸), в основном в американских и швейцарских банках, никак не отвечает национальным интересам России. Образуется своего рода валютная карусель, когда заработанные всей страной финансовые средства используются за границей, укрепляя тем самым экономику Запада, не позволяя расходовать их на осуществление внутренних национальных проектов либо на повышение технологического профиля внешней торговли.

7. Мировой финансовый кризис показал действительные реалии российских банков, которые в погоне за максимальной прибылью вкладывали и продолжают вкладывать большую часть своих активов не на развитие производства, в том числе импортозамещающего, а на посреднические и торговые организации. В итоге рубль лишился необходимого товарного наполнения.

Более того, коммерческие банки продолжают спекулировать на курсах валют, помогают своим клиентам перетаскивать валюту за границу и отмывают грязные деньги. Стало известно, например, что с октября 2008 г. по март 2009 г. ряд своих банков получил от Центрального банка РФ в 4 раза больше средств, чем это нужно было им для расчетов с кредиторами. В результате из выданных 6 трлн руб. для кредитования реального сектора экономики большая часть этих средств оказалась на валютном спекулятивном рынке, что способствовало обесценению рубля за рассматриваемый период на 40%¹⁹.

Самое интересное здесь состоит в том, что в Положении о Министерстве финансов, утвержденном постановлением Правительства РФ, порядок размещения Минфином средств федерального бюджета в иностранной валюте никогда не оговаривался, равно как и участие Центрального банка РФ. Поэтому валютные тендеры проводились и проводятся с игнорированием прозрачности и гласности формируемого процесса, создавая почву для массовой коррупции в финансово-банковском секторе.

8. Следует предотвратить самый худший сценарий – окончательное превращение рубля в сырьевую валюту. Чтобы этого избежать, необходимо радикально изменить технологический профиль внешней торговли, качественно улучшить инвестиционный климат, предотвратить колоссальную утечку национального капитала за границу. Только тогда Россия сможет стать полноправным членом ВТО. Рубль начнет позиционироваться в мировой валютной системе. При таких условиях метаморфозы российского рубля сменят знак с минуса на плюс, повысив качество жизни россиян.

¹⁸ Аргументы и факты. 2011, №42. С. 2.

¹⁹ Финансовый бизнес. 2010, №11. С. 66.

О. РОГОВА
доктор экономических наук
главный научный сотрудник Института экономики РАН

НАЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТА РОССИИ: ИСТОКИ ПОДАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВА

Исследуется экономическая природа потенциала национальной валюты. Рассматривается процесс формирования концепции функционирования российской валюты в период 1990–2000-х гг. Представлен системный подход к формированию широкого диапазона направлений и мер повышения потенциала отечественной национальной валюты в социально-экономическом развитии страны.

Ключевые слова: деньги, валюта, бюджетная политика, денежно-кредитная политика, институт национальной валюты.

История вопроса

В эволюции мировых денег одним из главных событий стал отказ от золотодевизного стандарта (США, 1971 г.), который породил качественно новый институт – национальную валюту. В отличие от денег с обеспечением золотом (общемировым эквивалентом) потенциал ее определяется корневой, социально-экономической институциональной средой. Применительно к национальной экономике деньги в качестве национальной валюты не меняют сущностную основу: они выполняют собственно функции с разной степенью полноты их реализации в зависимости от развитости финансовой, социально-экономической среды и денежных отношений.

Национальная валюта по своей функциональной природе – это особый институт сферы экономических и социальных отношений; содержит указание на непосредственную связь с институтом государства в лице Центрального банка страны (в рамках его ответственности, долговых обязательств, его эмиссионной функции). Именно с *того* момента, когда государство принимает на себя функцию эмиссии денег, законными актами закрепляет их функционирование, возникает институт национальной валюты. Во взаимосвязи с остальными институтами рынка и субъектами экономических отношений в сфере юрисдикции данного государства и, вне его, функционирование национальной валюты изменяется, наследуя

сущностные функции денег и приобретая новые черты (например, электронную форму денег).

Принципиальным является понимание того, что становление института национальной валюты в его эволюции – это адаптация к меняющейся макро- и микроэкономической среде. При этом неформальные изменения не всегда находят закрепление в формальных институтах до наступления соответствующих условий. Очевидна необходимость трансформации форм и инструментов функционирования национальной валюты в такие, которые бы более соответствовали сложившейся среде. В реальности действующие правила и нормы, т.е. принятый режим функционирования в данном случае национальной денежно-кредитной системы, создают определенность этой трансформации.

Несмотря на то, что национальный статус деньгам придается государством объявлением национальной валюты законным платежным средством, в реальности на первую позицию оценки надежности национальной валюты выходит доверие к экономике страны-эмитента валюты и соответственно готовность формировать спрос на эту валюту, чтобы осуществлять экономические операции с ее участием. Без такого доверия общества национальная валюта снижает функциональный потенциал, что определяет настоятельность ее поддержки – повышения эффективности регулятивных функций государства.

Повышение потенциала национальной валюты в поступательном социально-экономическом развитии страны однозначно упрочению ее (валюты) в мировом экономическом пространстве. Имеется в виду, что функциональный потенциал – развитость института национальной валюты (функций и форм денег) – доминанта экономики страны-эмитента, влияния ее на мировом рынке. Соответственно различия потенциала валют в развитии экономики: доллара – в США, евро – в ЕС и национальных валют – в других странах, взаимообусловлены с различиями уровней развитости стран в мировой экономике.

Рассматривая институт национальной валюты в его эволюционном развитии, в контексте поставленной проблемы, важно подчеркнуть свойства, характерные для денег как базовой категории¹:

- неоднородность национальной валюты по ряду характерных для денег свойств и признаков (функциям, формам, срокам обращения, группам владельцев и др.);
- целостность процесса функционирования национальной валюты, проявляемая в единстве макро- и микроуровней: домашних хозяйствах и различных секторах рынка. При этом рассмотрение национальной валюты через призму единичного, «генетического», уровня – завершенной денежной операции – обозначает оценку

¹ Харрис Л. Денежная теория. М.: Прогресс, 1990.

этого процесса с учетом многообразия условий и факторов развития воспроизводственной системы – структурно-отраслевых особенностей, характерных для каждой страны.

Системно значимый характер национальной валюты – ее состояние в рамках финансовой, денежно-кредитной системы страны, отражает приоритетное влияние ускорения финансовой глобализации, либерализации экономических отношений. Это требует признания того, что состояние национальной валюты, ее институционально-правовое обеспечение составляет опору воспроизводственного механизма национальной экономики, отражает степень ее развитости. При этом денежные интересы экономических агентов и их обеспечение в рамках действия формальных и неформальных институциональных отношений оказывают решающее влияние на степень либерального режима и функциональный потенциал национальной валюты в развитии экономики страны.

В мировой практике преобладает оценка института национальной валюты в рамках развития присущих деньгам функций: средства обращения, платежа, сбережений, учетной единицы и мировых денег, а относительно мягких валют – функции обмена на твердые, резервные валюты.

Доминирующая позиция денег в мировой экономике – власть денег в мировом перераспределении благ, ее трансформация в зависимости от степени развитости экономики страны-эмитента валюты и степени ее международного влияния. В контексте ускорения финансовой глобализации влияние доминирующей в мировом валютном пространстве национальной валюты (валют), и соответственно соподчиненность других валют, т.е. их выстраивание относительно так называемых твердых валют, являет собой момент эволюции денег и национальной валюты как реального их воплощения.

Действительно, преобладание валют одной или нескольких стран на мировом рынке исходно определяет усиление финансовой зависимости экономик других стран, в том числе и России. Сопряженность эволюции национальной валюты, институциональной ее опоры, с глобальными процессами отражается в кризисной ситуации мировой экономики, в состоянии валют: переменном успехе – главенстве валюты США или стран Евросоюза.

С учетом особого внимания к денежной проблематике в мировой и современной российской литературе рассмотрим функциональный потенциал российского рубля.

Потенциал национальной валюты

Реформаторский ажиотаж в денежной сфере в РФ начала 1990-х гг. был сведен к запуску механизма дискредитации института национальной

валюты, регулятивной способности денежной власти на долгосрочную перспективу². Шоковое изъятие денежной массы и капитала из активного оборота национальной экономики предопределило перспективу недоверия к власти как гаранту национальной валюты в ее многофункциональном проявлении. Либерализация цен и денежная реформа ускорили реализацию режима произвольного присвоения собственности и национального капитала. Эти как бы трансформационные изменения в нарушение элементарных норм денежной реформы, по сути, означали подавление на долгие годы активных свойств национальных денег, денежно-кредитной системы в целом. Неготовность экономической среды и организации проведения реформы, ее шоковый характер – все это противоречило элементарным требованиям осуществления реорганизации в любой сфере. Тем более в денежной сфере, потенциал которой предопределяется доверием к национальным деньгам и государству как гаранту их устойчивости. На этом фоне предопределенность перспективы ослабления институциональной основы национальной валюты, функциональной ее способности к системному преобразованию социально-экономического строя, адаптации к глобализации мировой экономики стала очевидной.

В сложившейся с начала 1990-х гг. ситуации государство в лице денежной власти, обремененное Конституцией РФ правом эмиссии национальной валюты, потеряло способность использовать самое мощное средство активизации развития экономики. За пределами денежной политики остались истоки подавления активных функций российского рубля – предопределенность денежных потоков нефтегазовыми отраслями (с относительно минимальной занятостью населения), что однозначно потере способности регулирования процессов формирования и обеспечения спроса на деньги во всей их сложности. При этом неспособность предшествующего режима обеспечить сбалансированность спроса и предложения населения трансформировалась в способность сместить денежные излишки от массового к узкому слою граждан, обесценить доходы и накопления.

Обобщая влияние шоковых реформ 1990-х гг. на состояние национальной финансовой и денежной системы, надо признать, что введение инвалютных финансовых и денежных потоков в денежный оборот страны в сочетании с шоковой либерализацией цен – это не что иное, как отказ государства противодействовать распространению произвола в финансовой и денежной сферах. В результате подавление «энергетики» национальной финансовой и денежно-кредитной систем отразилось не только на социально-экономическом состоянии страны 1990-х гг., но и последующих десятилетий.

² *Рогова О.Л.* События в денежной сфере начала 90-х годов – истоки подавления активных свойств денег и кредита на долгосрочную перспективу // Сб. Денежная реформа 1992–1993 гг. и проблемы регулирования инфляции в России. М.: ИЭ РАН, 2003.

В эволюции института национальной валюты Российской Федерации ряд моментов можно отнести к наиболее существенным:

1. Закрепление государственной монополии на эмиссию российской валюты в конституционном порядке: «Денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации. Введение и эмиссия других денег в Российской Федерации не допускаются»³. Также: «Эмиссия национальной валюты находится в ведении Российской Федерации наряду с установлением правовых основ единого рынка, финансовым, валютным, кредитным, таможенным регулированием, основами ценовой политики и другими направлениями»⁴. При этом имеется в виду «совместное существование денег центральных банков и коммерческих банков: множество эмитентов, одна валюта»⁵.

2. Формирование концепции функционирования российской валюты – базовых начал национальной денежно-кредитной системы и политики – является определяющим моментом продуктивности реформационных начинаний. При этом важным является признание и понимание реальности преодоления сущностных различий между развитыми и развивающимися странами, в том числе Россией, относительно возможности использования эмиссионного потенциала страны в повышении платежеспособности населения и развития рынка.

Реформирование экономики в контексте стратегии выведения российской экономики на уровень развитых стран исходно зависит от уровня развитости национальной валюты, ее адаптации к возрастающим требованиям соответствия мировым стандартам и инновационного развития по всему комплексу институтов развитой экономики. Имеется в виду, что эволюционная природа денег, национальной валюты как их конкретного проявления, исходно отторгает «насильственную» трансформацию (либерализацию) денежных отношений, произвол государства в сфере денежно-кредитной политики.

Заметим, что укрепление рублевой валюты с институциональных позиций основывается на рассмотрении ее в качестве опорной составляющей национальной денежно-кредитной системы, в рамках определенных границ и организационной целостности процесса функционирования национальной валюты России – взаимообусловленности процесса укрепления национальной валюты с воспроизводственной структурой российской экономики в ее изменениях. Здесь нельзя не согласиться с оценкой О. Сухарева и А. Нешитого : «Финансовая политика строится так, что у нее имеется единственный приоритет – снижение инфляции, в то время как планирование развития целевых направлений в реальном

³ Ст. 75 Конституции Российской Федерации. М.: ИНФРА-М, 2007.

⁴ Там же. Ст. 71. С. 29.

⁵ ПРС Международный опыт. Вып. 24. 2011. ЦБ РФ. С. 6.

секторе становится целью подчиненной... Именно поэтому монетарные антиинфляционные меры мало результативны, в то время как результативной оказывается лишь деградация промышленных секторов, что увеличивает инфляционный характер экономики в целом»⁶.

3. Присущее деньгам, в их функциональной сопряженности, свойство стабильности и доверия к их эмитенту является базовой составляющей воспроизводственной функции национальной денежно-кредитной системы. Нарушение этого принципа адекватно торможению развития и перспективе отставания развития российской экономики от развитых стран.

4. Ограничение функционирования российской валюты рамками внутреннего рынка в качестве мягкой валюты – в функции обмена на твердые, резервные валюты – исходно блокирует перспективу социально-экономического развития страны. Имеется в виду, что сила мировой валюты (доллара, евро) на фоне экспортно-сырьевой, внешней зависимости российской экономики и внутреннего рынка проявилась в ее воздействии на ограничение выбора стратегии социально-экономического развития страны на долгосрочную перспективу. В большей степени – это предопределенность, практически не возможность в действующей системе функционирования экономики противодействовать росту экспорта нефти и газа, ограничению внутреннего потребления нефтегазового продукта в сочетании с неуклонным повышением внутренних цен до мировых, неотвратимостью обесценения национальной валюты (инфляции).

Резкий перевод валютно-финансовых отношений в русло либерализации вне четких институциональных рамок оказывает решающее воздействие на потерю конкурентной способности национальной валюты относительно резервных валют не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Внутриэкономическая деятельность попала в труднопреодолимую зависимость от возможности привлечения конкурентоспособной на мировом рынке валюты – долгосрочного заимствования на внешнем рынке. По мере распространения мировой валюты на внутреннем рынке пространство функционирования российского рубля резко сужается. В этой ситуации экономическая активность предопределяет настоятельность спроса на мировую валюту, усиливая валютную зависимость внутреннего рынка, денежно-кредитной и бюджетной политики. В реальности же неуклонное усиление экспортной сырьевой зависимости экономических, финансовых, и в целом денежных отношений страны (депрессивное состояние платежного баланса) неизбежно парализует функцию национальной валюты в качестве мировых денег.

⁶ Сухарев О., Нешиной А.М. Экономист. 2011. №10. С. 9

Перспектива повышения потенциала национальной валюты

Системный характер национальной валюты определяет широкий диапазон направлений и мер повышения ее потенциала в социально-экономическом развитии страны.

1. Преодоление в реформировании финансовой, денежно-кредитной системы сложившегося режима:

а) вседозволенности государственной власти в осуществлении «реформационных» изменений;

б) подчиненности установкам макроэкономической монетарной политики и независимости от нарастающей структурно-отраслевой разбалансированности хозяйства;

в) интеграции в мировое сообщество при нарастании дефицита способов и средств выведения экономики на мировой уровень развития.

При этом курс либерализации валютных отношений зачастую обосновывается формированием потенциала роста экономики. За кадром остаются проблемы формирования соответствующих социально-экономических условий. Отсюда противопоставление : с одной стороны интересов, реализуемых в рамках государственной политики, с другой – развития субъектов реальной экономики. Отсюда периодические всплески инфляции, банковские и другие кризисы, порождающие новый виток нестабильности и реформирования финансовой и денежно-кредитной сферы.

В действительности падение потенциала российской валюты однозначно деформации экономики страны – доминированию нефтегазовых денежных потоков экспорта (до 80%), преобладанию отраслей с 10–15% занятостью, постоянному притоку иностранной валюты на внутренний рынок, росту импорта продовольственных и непродовольственных товаров, высоких технологий и относительно нового оборудования. Смещение структуры денежного оборота страны к потокам в иностранной валюте сопряжено с нарастанием диспропорций в системе распределения и перераспределения национального дохода, с блокированием роста занятости и развития обрабатывающей промышленности.

2. Усиление внимания к проблемам национальной валюты в повышении уровня социально-экономического развития страны, поскольку сегодня государственная финансовая, денежно-кредитная политика и долгосрочная стратегия довольствуются депрессивным состоянием института российской валюты – бюджетной, денежно-кредитной систем и экономики в целом, адаптируется к заданным стандартам экспортно-сырьевой экономикой и установкам макроэкономической политики.

В условиях мультивалютной кредитно-денежной и финансовой системы государство фактически утрачивает монополию на денежную эмиссию, что однозначно потере способности регулирования устойчивости

финансовой и денежно-кредитной системы, как фундаментального условия поступательного социально-экономического развития страны.

Очевидно, что с потерей функции управления денежными потоками на внутреннем рынке, финансовая и денежная власти, по существу, становятся *регулятором обесценения российского рубля*⁷. Очевидно, что политика сдерживания кредитной эмиссии денег ограничением деловой активности и рынка предложения отечественной продукции, ценовым произволом нефтегазовых компаний и другими обстоятельствами не противостоит росту инфляции в России.

Проблема здесь не столько в ограничении кредитной способности национальной валюты, сколько в возведении проводимой политики в статус антиинфляционной бюджетной политики, т.е. политики сужения бюджетного финансирования социально-экономического развития страны относительно доходов – «профицита». В этой ситуации взаимозависимость спроса на национальную и иностранную валюту на внутреннем рынке практически дезориентирует денежные власти относительно регулирования состояния денежного рынка, уровня инфляции, принятого Банком России как ориентира проводимой им политики.

Так, в условиях ограничения эмиссии национальной валюты законодательно (7–10 и более) высокими ставками рефинансирования ЦБ РФ по снижению стоимости кредитных ресурсов для нефинансовых организаций и физических лиц фактически носит характер (в отличие от позиции ЦБ РФ) поддержки, а не снижения инфляции (роста цен). Например, снижение средневзвешенной процентной ставки по рублевым кредитам нефинансовым организациям на срок до одного года – до 7,9% годовых (на 2,5%), свыше одного года – на 1% – до 10,5% годовых, физическим лицам на срок до одного года – с 26,8 до 22,7% годовых, на срок свыше одного года – с 18,0 до 17,3% годовых. В такой ситуации политика управления процентными ставками становится ключевой в системе регулирования инфляции на заданном уровне, к примеру, не ниже 7–5%.

Несмотря на неуклонность прогнозов к устойчивому притоку иностранных инвестиций, тенденция оттока частного капитала за границу устойчиво превалирует. В то же время выбор целей и инструментов денежно-кредитной политики, по всему спектру направлений, однозначно соподчинен «заданным» сценариям макроэкономического развития, без оценки должного, активного их влияния на социально-экономическое развитие страны. В то же время курсовая политика Банка России, согласно основным ее направлениям на перспективу, ориентирована на ситуацию на внешнем рынке, на сокращение прямого вмешательства в процесс образования валютного курса, необходимость

⁷ Силуанов А.Г. Деньги и регулирование денежного обращения. М.: Финансы и статистика, 2002.

адаптации участников рынка к колебаниям валютного курса, вызываемым внешними шоками. Влияние валютного курса на состояние внутреннего рынка и отечественного производителя, например, инициирование укрепления рубля, роста импорта, а также цен (инфляции) на энергоресурсы на внутреннем рынке, остается за пределами денежной политики Банка России и ответственности государства.

Так, в I полугодии 2011 г. экспорт товаров вырос в 1,3 раза и достиг 249,5 млрд долл., импорт товаров составил 147,8 млрд долл., что на 42% больше, чем в январе–июне 2010 г., и на 9% – в I полугодии 2008 г.

3. Доверие к российской банковской системе – эта с начала 1990-х гг. архиважная проблема остается за пределами ответственности финансово-денежной и государственной власти в целом:

а) действующая система согласования спроса на деньги и предложения денег четко соотносится с необходимостью обеспечения сопряженности подходов к оценке денежной массы со стороны макро-пропорций – макроэкономического уровня и микроуровня. При этом принимается во внимание, что целостность процесса формирования рублевой массы и динамика совокупной ее величины проявляются на макроуровне и определяются единым источником ее образования, а именно кредитной эмиссией ЦБ РФ. В то же время структурная неоднородность денежной массы по ряду существенных социально-экономических признаков находит свое отражение непосредственно в формировании спроса экономики на деньги, и рублевую массу как составную его часть;

б) фактически банковская система России в сложившихся условиях неспособна противостоять внешним шокам, тем более активизировать собственный потенциал на социально-экономическое развитие страны. Повышенная зависимость банковской системы от внешнеэкономической конъюнктуры (роста положительного сальдо платежного баланса по счету текущих операций) отражается в динамике подавления рублевой валюты иностранной на внутреннем рынке. Так, в I полугодии 2011 г. *чистые иностранные активы банковской системы*⁸ в долларовом выражении увеличились на 12,6% при их росте в рублевом выражении на 3,8%⁹. При этом чистые иностранные активы на 01.01.2011 г. в национальной валюте составляли 194,5 млрд руб., в иностранной – 15 174,0 млрд долл.¹⁰;

в) представление активов в «Балансе Банка России» в качестве средств размещенных у нерезидентов (иностранной валюты), и средств в рублях

⁸ Сальдо активных и пассивных операций органов денежно-кредитного регулирования и кредитных организаций с нерезидентами в иностранной валюте, в валюте Российской Федерации и драгоценных металлов // Бюллетень банковской статистики. 2011, №1 (212). С. 235.

⁹ Вестник банка России. 2011, №51 (1294). С. 5.

¹⁰ Бюллетень банковской статистики. 2011, №2 (213). С. 54.

нарушает целостность системы денежного обращения страны, возможность ее регулирования. Внутренне противоречивая структура актива и пассива баланса ЦБ РФ, а именно наличие требований и обязательств с неравно конкурентными свойствами составляющих, ограничивает регулятивную способность денежной власти и формирует ее зависимость от состояния платежного баланса – притока и оттока иностранной валюты (капитала);

- г) рублевый рынок в стране неуклонно сужается под воздействием:
 - роста оборотов нерезидентов в банковском секторе: доля нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы составляла на 01.01.2007 г. 15,9%, в 2011 г. увеличилась до 28,1%¹¹;
 - заполнения рынка импортом, и соответственно валютным оборотом.

Очевидно, что ограничение государственной власти в выборе финансовой и денежно-кредитной стратегии (особенно на стадии ее реализации) социально экономического развития страны однозначно потере способности регулятора активизировать потенциал национальной валюты – финансовой и денежно кредитной систем в целом в развитии экономики страны. Не менее очевидно, что неспособность власти сформировать институциональную основу финансовой и денежно кредитной системы воспроизводственного механизма экономики страны с опорой на модернизацию, структурно отраслевую сбалансированность проявляется:

- в изъятии из реального сектора и оборота российских банков значимой части доходов в форме налоговых и других платежей в части формирования средств резервных фондов на счетах правительства в ЦБ РФ, размещаемых в ценных бумагах развитых стран;
- в снижении потенциала сбережений экономических агентов (длинных ресурсов банков);
- в непреодолимости доминирования в доходах бюджета налоговых поступлений от нефтегазового сектора (в отличие от развитых стран – поступлений от населения в зависимости от уровня доходов – контроля населения как налогоплательщиков);
- в нарастании профицита платежного баланса страны, предопределенности гипертрофии валютной составляющей в денежном обороте страны – в совокупности национальной и иностранной валюты. При этом выбор курса политики профицита федерального бюджета включает: смещение государственного заимствования к высоко-рискованному корпоративному; связанность эмиссионной политики Банка России преимущественно с потребностями

¹¹ Вестник Банка России. 2011, №30.

и спросом валютного рынка; ограничение финансирования как социальных, так и экономических расходов.

Нельзя не признать абсурдной ситуацию, когда отсутствие необходимой институциональной, правовой основы, приводит к безответственности действующих структур в сфере бюджетного финансирования (от утверждения объемов финансирования по каждому бюджетополучателю до их реализации согласно заявленному проекту) становится преградой использованию кредитного потенциала эмиссии национальной валюты в обеспечении высокой настоятельности бюджетного финансирования социально-экономических расходов.

Перспектива повышения потенциала бюджетной и денежно-кредитной политики в качестве ключевой составляющей обусловлена необходимостью решения проблемы инфляционного эффекта эмиссии национальной валюты, в реальности порожденной неразвитостью институтов и диверсификации рыночной экономики России.

Здесь следует принимать во внимание:

во-первых, сужение диапазона спроса на национальную валюту. Прежде всего, со стороны государственного бюджета – отказ от эмиссии ЦБ РФ в покрытие расходов на приобретение облигаций государственного займа (ОГЗ). В сложившейся ситуации контрпродуктивного насыщения спроса на национальную валюту эмиссионная функция ЦБ РФ исходно не имела и не имеет в перспективе среды их «эффективного поглощения»;

во-вторых, «мутацию» национальной денежной системы, приобретение национальной валютой новых свойств – функционирования денег в режиме хронического их дефицита на фоне развивающегося системного денежного кризиса; возникновения феномена «цены денег», в том числе повышенной цены наличных денег относительно безналичных, в сфере платежно-расчетных отношений и др.;

в-третьих, неуклонное смещение сбережений граждан и денежных накоплений предприятий и организаций к формированию их в иностранной валюте. В действительности сбережения населения в наличной инвалюте отвлекают из сферы денежного обращения ежегодно в среднем не менее 15–20% денежных доходов, что хотя и не декларируется, но в реальности позволяет сдерживать темпы роста денежной массы в обороте и давление спроса на цены (в отсутствие инструментов и способов активизации национального производства). В этой связи валютизация сбережений граждан и накоплений различных субъектов экономики находится в русле проводимой государством монетарной экономической политики под знаком либерализации валютного рынка и ускорения интеграции в мировую экономику.

На фоне потери национальной валютой потенциала развития усилилось воздействие негативных тенденций на социальную сферу и обрат-

ное, отрицательное влияние последней на состояние денежно-кредитной сферы. Ограничение государственных заимствований, рост государственного долга и бюджетного финансирования социально-экономических расходов страны с привлечением эмиссии национальной валюты Банком России однозначно ведут к ограничению функционального потенциала национальной валюты, ее кредитной способности и одновременно потенциала бюджетной системы в реализации собственно распределительной и перераспределительной функций.

В заключение следует назвать ряд стратегических направлений повышения потенциала национальной валюты в социально-экономическом развитии страны.

1. В отличие от проводимой в произвольном режиме финансовой и денежно-кредитной политики повышение потенциала национальной валюты состоит в закреплении ее функций и форм проявления в законодательно-правовом режиме, формировании институциональной базы эволюции рублевой валюты и ее активных позиций в развитии национальной экономики.

2. Перспектива развития института национальной валюты – определяющего фактора продуктивности интеграционного процесса российской экономики с мировым финансовым и валютным рынками – исключает:

а) подавление функционального потенциала национальной валюты (разрушение функций денег в их единстве, сущностного их начала) однозначно потере регулятивных способностей государства в обеспечении финансовой стабильности, устойчивого социально экономического развития страны;

б) дискредитацию национальной валюты – опорной составляющей развитости отечественной экономики, которая достигла такого предела, когда необходим не новый виток реформ, а принятие мер по преодолению их разрушительного влияния, законодательному обеспечению действительности потенциала национальной валюты в развитии экономики страны.

И, наконец, то есть вывод российской валюты на уровень мировой (резервной) валюты из группы валют развивающихся стран как перспектива развития института национальной валюты, ограничен двумя основными факторами: во-первых, отсутствием спроса на российские рубли в расчетах и заимствованиях на мировом рынке (в том числе в странах СНГ); во-вторых, низким уровнем конкурентоспособности российской экономики, отсутствием реальной ее диверсификации на фоне потери преимуществ доходов сырьевой державы.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

В. ЗУЕВ

кандидат экономических наук,
заместитель начальника отдела

управления долговыми обязательствами Казначейства
Международного банка экономического сотрудничества (МБЭС)

«НОВЫЙ ТЕХНОКРАТИЗМ» И СУБЪЕКТИВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Исследуются ключевые аспекты развития системы управления организациями в глобальной экономике. Показано влияние современных информационных технологий на эволюцию систем организации и управления. Оценивается роль и исследуется возрастающее значение субъективного фактора как генератора изменений в бизнесе и в системе управления им. Рассмотрены основные направления модификации организационных структур управления, форм и методов руководства производственной деятельностью. Обосновываются новые требования к построению организации и дается характеристика «новому технократизму» как системе управления, наиболее соответствующей современным вызовам.

Ключевые слова: научные школы управления, бюрократическая теория организации, менеджмент, человеческий фактор, глобализация, эволюция системы управления, информационные технологии, технократизм.

Эволюция теоретических взглядов на систему управления показывает, что дефиниции «организация» и «предприятие» давно воспринимаются как тождественные. Однако при этом существует полное понимание того, что любое предприятие есть организация, но не каждая организация – предприятие. Сущностные характеристики такого социального феномена, как «организация», подчеркивают упорядоченную внутреннюю структуру объекта. Организация – это «внутренняя упорядоченность, взаимодействие более или менее дифференцированных и автономных

частей целого, обусловленных его строением»¹. В то же время «такой сложный организм, каким является современная организация, не может быть понят только с позиций рассмотрения его формальной структуры и разложения его на отдельные части»². Ключевое значение приобретает субъективный фактор и «поведенческий подход, ставящий в центр исследования систему отношений между людьми, их компетентность, способности, мотивацию к труду и к достижению установленных целей»³.

Пути развития организации в новом столетии основаны на понимании особой роли субъективного фактора как генератора изменений в бизнесе и в системе управления им. Такое понимание сложилось не сразу. Вначале основным считался подход, согласно которому хорошо продуманная организация труда обеспечивает эффективное выполнение операций и зависит только от квалификации исполнителя (человек – такой же элемент производства, как машины и механизмы⁴). Затем произошло вполне объяснимое смещение в сторону субъективного фактора, и в итоге эволюция систем организации и управления привела к балансу технократизма и бихевиоризма, так как технологический потенциал – это лишь предпосылка для того, чтобы люди имели возможность успешно противостоять воздействию внешней среды. В свою очередь, способность организации адаптироваться к изменяющимся условиям зависит от того, насколько эффективна система взаимодействия персонала при решении общей задачи развития организации. Можно выделить следующие основные этапы в эволюции системы научного управления производственной деятельностью:

- *тейлоризм* (основа оргструктуры – функциональная);
- *классический подход* (организация – иерархическая система линейно-функционального типа, четко регламентированная на всех уровнях), научная организация труда;
- «*школа человеческих отношений*» (бихевиористский подход) – организация как система взаимосвязанного поведения многих людей;
- *системный подход* – организация как открытая система, которая приспосабливается к многообразию внешней и внутренней среды, главные причины происходящих внутри организации процессов следует искать за ее пределами;

¹ Философский энциклопедический словарь. М.: ИНФРА-М, 1998. С. 321.

² Мильнер Б.З. Теория организации: Учеб. 7-е изд. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 33.

³ Там же.

⁴ По мнению многих специалистов, Ф. Тейлор отрицал человеческий фактор, а его учение основано на механистическом понимании места обезличенного индивида в организации, без учета возможности творчества и инициативы участия в управлении. См., например: Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. М.: Гардарики, 1998; Дафт Р.Л. Менеджмент. СПб.: Питер, 2000; Шульц Д., Шульц С. Психология и работа. СПб.: Питер, 2003.

- *ситуационный подход* – выдвигает в качестве основной предпосылки идею о многообразии, а не об однозначности рациональных форм организации производства и управления, что предполагает многовариантную природу организации;
- *новые тенденции в теории организации* (новый «технократизм», социальные (поведенческие) аспекты, усиление международного характера управления).

Таким образом, в результате развития одним из ключевых свойств системы управления стала способность структуры к преобразованиям, так как все изменения в организации должны быть закреплены в структуре. Структура, по нашему мнению, является *закрепленной моделью взаимодействия элементов системы, которые выполняют заданные функции, определяемые целями организации и принятыми методами управления, учитывающими воздействие внешней среды и адаптационные возможности среды внутренней, зависящие, в первую очередь, от степени согласованности мотивационных установок к труду.*

Если посмотреть на доминанты, которые принимались во внимание различными научными школами управления, то можно увидеть, что специфику функционирования организации связывали именно с факторами внешней среды, а решение проблем искали в области повышения адаптационного потенциала, определяемого методами управления (см. табл. 1). Следует отметить тот факт, что более поздние исследования не отвергали достижений своих предшественников, поэтому положительный практический результат связан с использованием всех научных знаний без доминирования одной из научных школ. В свою очередь практики вносят определенную новизну при реализации тех или иных теоретических положений. С определенной долей условности можно говорить о том, что именно практика первенствует при выдвигании новых положений теории организации, так как все научные школы, внесшие свой вклад в разработку этой теории, основывались на эмпирических прецедентных решениях управленческих задач.

В основе классической теории организации лежит постулат, согласно которому работа может и должна изучаться с помощью научных методов для того, чтобы реализовать системный подход в управлении организацией. Так, в рамках классической теории исследуются вопросы планирования работ и контроля для того, чтобы увязать результаты индивидуального и коллективного труда и подчинить частные интересы общим. А. Файоль сформулировал 14 принципов управления, которые ему «чаще всего приходилось применять»: «разделение труда; власть; дисциплина; единство распорядительства (командования); единство руководства; подчинение частных интересов общему; вознаграждение; централизация; иерархия; порядок; справедливость; постоянство состава

Таблица 1

Доминирующие факторы и решения, предлагаемые научными школами*

Факторы	1-я половина XX в.	2-я половина XX в.	Первое десятилетие XXI в.
Доминирующие факторы	Отделение управления от собственности. Рост крупных организаций. Развитие науки о человеке. Развитие точных наук. Утверждение рыночных отношений.	Революционные перемены в технологии. Сложность и наукоемкость продукции. Глобализация производства и рынков. Информационные технологии. Многообразие потребительского спроса. Рост неопределенности развития и рискованных инвестиций.	Укрупнение бизнес-структур и рост масштабов «внутренних рынков» корпораций.** Участие стран в конкуренции на глобальном рынке (поддержка национальных корпораций государством). Скачкообразный рост рынка производных финансовых инструментов, изменяющих природу кредита. Развитие интегрированных систем управления производством.
Ориентация научных школ	Закономерности и принципы построения организаций. Разделение труда, функций и ответственности. Человеческие отношения, мотивы и стимулы. Социальные системы.	Системный подход к управлению. Организационный потенциал и культура. Бихевиоризм. Маркетинг. Рейнжиниринг. Концепция внутренних рынков. Теория институтов и институциональных изменений. Теория альянсов. Приоритет социальных целей развития.	Индивидуализированная корпорация. Демократические методы и рыночные отношения внутри организации. Переход от вертикальных к горизонтальным структурам. Новая организационная парадигма, базирующаяся на постбюрократизации вертикальных и горизонтальных связей стратегических альянсов и виртуальных структур. Включение работников в процессы изменений. Теория организационного знания. Теория интеллектуальных организаций.

* Милльнер Б.З. Теория организации: Учеб. 7-е изд. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 40 – авторская редакция.

** За двадцать лет число трансграничных сделок по слияниям и поглощениям компаний выросло в 9 раз (с 1,2 тыс. в 1987 г. до 10,6 тыс. в 2007 г., а метасделок, когда сумма каждой отдельной сделки превышает 1 млрд долл., – почти в 17 раз (с 19 до 319). Источник: World Investment Report 2009: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge (<http://www.unctad.org>). На долю ТНК приходится по разным оценкам, от 2/3 до 3/4 мирового экспорта. В этих товарных потоках свыше 1/3 приходится на внутрифирменный экспорт. Учитывая, что торговля между подразделениями ТНК происходит не по рыночным, а по так называемым трансфертным ценам, определяемым внутренней политикой корпорации, свыше 1/3 мировой торговли торговли функционирует не по законам свободного рынка, а находится под полным контролем ТНК. См.: Губайдуллина Ф. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация // Мировая экономика и международные отношения. 2003, №2. С. 44.

персонала; инициатива; единение персонала»⁵. Выделяя 5 функций (или типов задач) менеджера (планирование, организация, командование, координация и контроль), А. Файоль отводил основную роль задачам планирования и организации, в то время как все остальные функции служат их дополнением и развитием. Четырнадцать принципов объясняли менеджерам, как именно следует исполнять указанные функции. В связи с этим точка зрения, что «14 принципов управления персоналом устарели и не отвечают требованиям научных подходов», так как «принципы работы субъекта и объекта управления не могут быть унифицированными»⁶, по нашему мнению, является спорной. Тезис о различиях в принципах работы субъекта и объекта управления не вызывает возражений, но ведь ни один принцип А. Файоля не оспаривается, а именно они лежат в основе эффективного управления современным предприятием.

А. Файоль отмечал, что принципов управления может быть больше, что говорит о гибкости системы. И если вспомнить двенадцать принципов производительности Г. Эмерсона⁷, опубликованные чуть раньше книги А. Файоля, то видно, что они отнюдь не противоречили, а в чем-то дополняли друг друга. Поэтому упрек Файолю – это упрек в адрес всех родоначальников научного управления, включая Ф. Тейлора, которого обвинили в том, что он на первое место ставил систему, а не человека. Однако, как представляется, именно невнимание к системе является ошибкой всех критиков школы научного управления. В полной мере это относится и к бюрократической системе М. Вебера.

Идея рационализации коллективной деятельности с использованием формальной схемы, регламентирующей деятельность и, соответственно, делающей предсказуемым поведение наемных работников, лежит в основе *бюрократической теории организации*, разработанной М. Вебером. Но для того чтобы извлечь максимальную выгоду из бюрократической формы, управление организацией должно основываться на эффективном выполнении обязанностей (регламентированных системой жестких формальных правил) квалифицированными исполнителями, взаимодействие которых с другими уровнями управления ограничено определенными видами обезличенных и формальных процедур.

Несмотря на сложившееся негативное восприятие бюрократических структур, которые рассматриваются в качестве антипода эффективного управления, представляется, что достоинства бюрократической теории

⁵ Файоль А. Общее и промышленное управление / Пер. с франц. М.: Контроллинг. 1992. С. 21–22.

⁶ Фатхутдинов Р. А. Производственный менеджмент: Учебник для вузов. 4-е изд. СПб.: Питер, 2003. С. 15.

⁷ Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. М.: Бизнес-ИНФОРМ, 1997.

организации М. Вебера не оценены до конца. Эта теория вытекала из типа легитимации власти, которую М. Вебер относил к рациональному типу, основанному на вере в законность существующих порядков и законное право властвующих на отдачу приказаний. Такое учение об идеальном типе является составной частью метода социологии М. Вебера (включающего также концепции понимания, а также постулат свободы от ценностных суждений)⁸. Не ставя задачу рассмотрения всего богатства научного наследия М. Вебера, выделим только вопрос о предпосылках формирования веберовской бюрократической системы управления организацией.

Во-первых, Вебер выделяет четыре типа социального действия в порядке убывания их осмысленности⁹:

- *целерациональное* (предметы или люди трактуются как средства для достижения собственных рациональных целей, а субъект точно представляет цель и выбирает оптимальный вариант ее достижения);
- *ценностно-рациональное* (действие определяется осознанной верой в ценность определенного действия независимо от результата, совершается во имя какой-либо цели, причем ее достижение оказывается важнее побочных последствий);
- *традиционное* (действие определяется традицией или привычкой, когда индивид просто воспроизводит тот шаблон социальной активности, который использовался в подобных ситуациях ранее им или окружающими);
- *аффективно* (действие определяется эмоциями).

Но именно *целерациональное социальное действие лежит в основе экономических решений*.

Во-вторых, веберовскую теорию рациональной бюрократии можно рассматривать в контексте достоинств формы власти «демократия без вождя». Целью данной формы власти является сведение к минимуму прямых форм господства человека над человеком благодаря выработке рациональных форм представительства, коллегиальности и разделения властей¹⁰.

По нашему мнению, именно такая постановка вопроса, минимизирующая «господство человека над человеком» благодаря формальным правилам взаимодействия, коллегиальности в принятии решений и разделению уровней полномочий, продуктивна при построении современной системы управления крупной организацией.

⁸ Вебер М. Избранное. Образ общества / Пер. с нем. М.: Юрист, 1994.

⁹ Вебер М. Основные социологические понятия // Западно-европейская социология XIX–начала XX веков. М., 1996. С. 474–475.

¹⁰ Вебер М. Политические работы, 1895–1919 (Gesammelte Politische Schriften. 1895–1919) / Пер. с нем. М.: Праксис, 2003.

В соответствии с теорией М. Вебера для извлечения максимальной выгоды из бюрократической модели управления организацией должна быть принята стратегия развития. Когда есть четкая цель и выбраны пути ее достижения, достоинства бюрократической модели проявляются в максимальной степени.

В последующем научные подходы к проблеме построения системы управления организацией менялись, но доминанта стратегической составляющей подчеркивалась всеми исследователями независимо от различий во взглядах.

А.А. Богданов предложил идею системного подхода к изучению организации, раскрыл соотношение системы и ее элементов, показав ее эмерджентность¹¹, когда организованное целое оказывается больше простой суммы его частей, представил основные организационные механизмы – формирующий и регулирующий¹². Идеи А.А. Богданова, высказанные в 1920-е гг., затрагивали процессы, которые только получали развитие. Формирующие механизмы касались процессов соединения комплексов, а именно вхождение элементов одного комплекса в другой и распада комплекса. Таким образом, процессы слияний и поглощений были предсказаны и рассмотрены задолго до того, как эти явления экономической жизни получили масштабное распространение.

Следует также отметить, что сформулированный Богдановым *закон наименьших* (прочность цепи определяется наиболее слабым из ее звеньев) весьма актуален и для современной мировой экономики, имеющей тенденцию к глобализации. Происходящие масштабные процессы укрупнения производственных систем остро ставят проблему адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, а у новообразованных конгломератов эта проблема в первую очередь связана именно со слабым звеном, интегрируемым в общую структуру управления.

Дальнейшее развитие теории и практики управления сопровождалось усилением влияния субъективного фактора при принятии управленческих решений, определяющих эффективность организации как системы. Одновременно и *теория административного поведения* (Г. Саймон¹³), и исследования факторов эффективной организации («система-4» Р. Лайкерта), и *теория гласиер* (У. Браун и Э. Джеквис) ставили эффектив-

¹¹ Эмерджентность – качество, свойства системы, которые не присущи ее элементам в отдельности, а возникают благодаря объединению этих элементов в единую, целостную систему.

¹² Богданов А.А. Всеобщая организационная наука (тектология). М.: Экономика, 1989.

¹³ Herbert A. Simon. Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations. Free Press, 2000.

ность организации в зависимость от изменений внешней среды и реакции на эти изменения «человеческого фактора»¹⁴.

Концепция Г. Минцберга, получившая название «структура-5», связывает формирование жизнеспособной структуры с наличием пяти координационных механизмов: взаимное регулирование; прямое управление; стандартизация рабочих процессов; стандартизация выпуска; стандартизация рабочих навыков¹⁵. В основе гибкости системы управления находится смена координационных механизмов, при этом на разных стадиях жизненного цикла можно выделить доминирующий тип структуры организации.

Теория организационного потенциала (И. Ансофф, А. Чандлер¹⁶) рассматривала организацию как систему, осуществляющую взаимодействие с источниками ресурсов и с внешней средой. Исторически сложилось два подхода к формированию организационной структуры (первый – структурный, характерный для периода до Второй мировой войны, и второй – динамический, получивший развитие в последующем). Данная теория подчеркивала адекватность таких подходов, учитывающих статический аспект (в условиях стабильных внешних связей), и динамический, связанный с влиянием на организацию изменений внешней среды.

Роль менеджмента отражена в многочисленных работах Питера Друкера¹⁷, который подчеркивал, что знание – «единственное устойчивое конкурентное преимущество»¹⁸, а целевое функционирование является главным признаком любой управляемой системы, что обуславливает как организационные формы, так и содержание процессов управления.

¹⁴ См., например: Мильнер Б.З. Теория организации: Учеб. 7-е изд. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 52–59.

¹⁵ Mintzberg Henry. Structure in 5's: Designing Effective Organizations. – Prentice Hall, 1983 (В рус. пер.: Минцберг Г. Структура в кулаке. Создание эффективной организации. М.: Питер, 2001).

¹⁶ См.: Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989; Chandle, Alfred D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press. 1998.

¹⁷ Питер Друкер. Классические работы по менеджменту. М.: «Альпина Бизнес Букс». 2008; Практика менеджмента. М.: Вильямс. 2007; Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. М.: Вильямс. 2007; Менеджмент: задачи, обязанности, практика. М.: Вильямс. 2008; Бизнес и инновации. М.: Вильямс. 2007; Менеджмент в некоммерческой организации: принципы и практика. М.: Вильямс. 2007; О профессиональном менеджменте: о профессии менеджера. М.: Вильямс. 2005; Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Вильямс. 2007; Энциклопедия менеджмента. М.: Вильямс. 2006; Эффективный руководитель. М.: Вильямс. 2007; Управление в обществе будущего. М.: Вильямс. 2007; Друкер на каждый день. 366 советов по мотивации и управлению временем. М.: Вильямс. 2008.

¹⁸ Drucker P. Planning for Uncertainty. The Wall Street Journal. 1992. June 22.

Теория институтов и институциональных изменений подчеркнула значимость институтов – формальных законов и неформальных ограничений, структурирующих взаимодействие людей с использованием факторов принуждения. Это обогатило понимание механизмов согласования интересов, что, несомненно, способствовало повышению эффективности деятельности организаций в рыночной среде¹⁹.

Все теоретические подходы к объяснению феномена организации в той или иной мере учитывали конкурентное давление рыночной среды, а выбор лучшего решения связывался с тем или иным аспектом построения эффективной системы управления, позволяющим добиться быстрой адаптации к изменяющимся экзогенным факторам. Но в любом случае эффективное управление подразумевало отношение к людям, как к важнейшему ресурсу – как к капиталу, а не как к фактору производственных издержек. Казалось бы, доминанта субъективного фактора окончательно снимает с повестки дня вопрос о жизнеспособности подходов бюрократической теории организации. Однако, на наш взгляд, это не так. Для того чтобы обосновать данную позицию, рассмотрим перспективы развития организаций (табл. 2 и табл. 3).

Таблица 2

Основные направления модификации организационных структур управления, форм и методов руководства производственной деятельностью

Направления модификации	Сущностные черты
<i>Децентрализация производственных и сбытовых операций</i>	Полуавтономные или автономные отделения полностью отвечают за результаты своей работы, а органы корпоративного управления концентрируются только на стратегических вопросах.
<i>Нововведенческая экспансия</i>	Создание крупными компаниями фирм, действующих на принципах венчурного финансирования, ориентированных на самостоятельное продвижение на рынок производимых ими изделий и технологий.
<i>Повышение творческой активности и отдачи персонала</i>	Система мотиваций, направленная на эффективную работу «на себя» – от распределения акций среди персонала до образования предприятий, находящихся в коллективной собственности их работников.

Большинство специалистов рассматривает эволюцию организационных форм с точки зрения смещения принципов управления в сторону децентрализации производственных и сбытовых операций, когда полуавтономные или автономные отделения полностью отвечают за

¹⁹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.

Таблица 3

Новые требования к построению организации

Требования	Что лежит в основе требований	Специфика управления активами	Ключевая функция топ-менеджмента
Ориентация на предвидение	Оперативные, независимые и ответственные действия работников возможны только в том случае, когда предвидение лежит в основе принятия решений и определяет цель, на достижение которой работники сосредотачивают свои усилия.	Управление разнородными группами как внутри страны, так и за рубежом.	Достижение общего понимания цели.
Интеграция и перекрестивание функций	Ни одно важное решение не может приниматься, если оно не предусматривает интеграцию и координацию функций.	Формирование матричной структуры.	Обеспечение функциональной координации.
Глобализация	Возможности, предоставляемые глобализацией (использование людских, финансовых и сырьевых ресурсов разных регионов мира, возможность действовать в разных странах на любой стадии цепочки создания добавленной стоимости).	Исследования и производство могут находиться в одной стране, а рынки сбыта – в разных странах.	Учет конкуренции и воздействия внешней среды в каждой стране, где функционируют подразделения корпорации.
Гибкость и адаптивность	Динамично изменяющаяся рыночная среда, определяемая обменом данных в режиме реального времени и моментальной реакцией рынка на информацию.	Зависимость от информационных технологий. Целенаправленное обучение работников.	Использование ИС как основы повышения эффективности операций и принимаемых решений.
Ускорение выхода продукции	Конкуренция, основанная на времени (сокращение сроков цикла жизни продукта).	Ускорение процесса разработки нового продукта и его выхода на рынок.	Повышение оперативности бизнеса.
Рост роли инноваций	Инертность крупных фирм, генерирование инноваций, как необходимость ответа на вызовы малого бизнеса.	Развитие инновационной составляющей.	Поощрение креативности персонала, стимулирование инновационного процесса.

результаты своей работы, а органы корпоративного управления концентрируются только на стратегических вопросах. Очевидно, что такая постановка вопроса выдвигает новые требования к построению организации (табл. 3).

Основные направления модификации организационных структур управления, форм и методов руководства, новые требования к построению организации в первую очередь связаны с повышением роли информационных технологий, объединяющих локальные рынки в единый, глобальный рынок. Информация на глобальном рынке распространяется мгновенно, а предпочтения потребителей основываются на возможности сравнить любой товар по любым параметрам и учесть мнение других потребителей. В современном компьютеризованном мире управление географически рассредоточенными производствами (филиалами) затруднено только часовыми поясами, а не недостатком оперативной информации.

Таким образом, очевидно, что роль субъективного фактора возрастает, и с этим должны считаться руководители любого уровня системы управления. Однако феномен работы с прохладцей²⁰ и феномен группового давления описал еще Ф. Тейлор, а эффект социальной лени²¹ хорошо изучен и описан в социальной психологии.

Тейлор считал, что причины рестрикционизма надо искать не в природе человека, а в природе системы управления: именно ее недостатки принуждают людей приспосабливаться к наихудшим стандартам поведения. Причем работать не в полную силу могут не только подчиненные, но и руководители в том случае, если у них отсутствует индивидуальная ответственность и не обозначен круг обязанностей. Как следствие – дублирование функций, перекладывание их на плечи других. Даже там, где групповые нормы принимаются добровольно, они могут значительно отличаться от оптимума, так как большинство людей ориентируется на средние нормы. Американский социолог А. Гоулднер назвал их минимально приемлемыми стандартами поведения в организации, особенно характерными среди бюрократии: никто не возьмет на себя лишнюю инициативу и не сделает сверх того, что предписано инструкцией²².

Возникают закономерные вопросы: как в таких условиях можно опираться на персонал, от которого зависит эффективность коллективной

²⁰ В терминологии современной социологии – рестрикционизм. Феномен рестрикционизма состоит в том, что работники могут не выполнять официальные нормы. При этом давление коллектива на отдельного работника выражается в принуждении трудиться хуже.

²¹ Эффект социальной лени проявляется каждый раз, когда важен общий результат совместной деятельности, складывающийся из индивидуальных вкладов всех членов группы.

²² Gouldner A.W. Patterns of Industrial Bureaucracy. Free Press, 1954.

работы, достижение цели организации, сформулированной на основе предвидения? И не превратится ли процесс интеграции и перекрещивания функций в новые возможности для проявления социальной лени? А как же глобализация, когда руководителя и исполнителя могут разделять тысячи километров? И можно ли говорить о гибкости и адаптивности, которые невозможны без самоотдачи персонала? Наконец, можно ли надеяться на рост инновационной составляющей, когда минимально приемлемые стандарты поведения не поощряют инициативу и креатив?

Конечно, в арсенале менеджмента есть подходы, существенно снижающие возможность проявления эффекта «социальной лени» у сотрудников:

- наличие индивидуальной ответственности за результаты своего труда: чем выше ответственность, тем ниже социальная лень;
- удовлетворенность трудом: чем выше у сотрудников уровень удовлетворенности трудом, тем ниже их социальная лень;
- оптимальная численность группы: чем больше численность группы, тем выше социальная лень;
- групповая сплоченность и благоприятный социально-психологический климат.

Что касается рестрикционизма, то, казалось бы, решение вопроса не должно вызывать затруднений: четко очерченный круг обязанностей и ясные критерии индивидуальной ответственности. Но все не так просто. Не сложно определить круг обязанностей любого специалиста, исходя из его места в иерархии управления, однако чрезвычайно важно, чтобы действия исполнителей и действия руководителей соответствовали выбранным целям развития, причем оценка этого соответствия должна производиться очень оперативно. А это уже проблема критериев и эффективного мониторинга действенности системы управления.

Резюмируя все вышесказанное, можно выделить следующие детерминанты современного рыночного хозяйства, которые определяют направления и перспективы совершенствования системы управления организацией.

1. Глобализация экономики предопределила рост рыночной мощи корпораций, так как глобальный рынок требует глобальных компаний. В результате:

- происходит укрупнение фирм, структурные подразделения которых территориально разобщены;
- изменяется структура управления с трансформацией в сторону матричных форм организации взаимодействия;
- задачи интеграции решаются не только на базе изменения прав собственности, но и с помощью формирования альянсов и союзов не только с партнерами, но и с конкурентами;
- доминирует горизонтальная интеграция.

2. Интеграция определяет необходимость повышения оперативности управления, гарантий точного и своевременного выполнения функций всех иерархических звеньев.

3. Рост масштабов бизнеса и, соответственно, размеров привлекаемого капитала требуют обеспечения транспарентности системы управления, оперативной и достоверной характеристики результатов производственно-хозяйственной деятельности.

4. Динамично изменяющаяся рыночная среда предполагает гибкость и адаптивность системы управления, повышение реализации творческого потенциала персонала. При этом сокращение уровней управления в результате формирования полуавтономных или автономных подразделений (полностью отвечающих за результаты своей работы), не изменяет сложной природы управленческого взаимодействия и, по сути, повышает требования эффективности к скалярной цепи.

5. Модели группового поведения определяют необходимость обеспечения оперативной и достоверной информации о результативности действий как исполнителей, так и руководителей всех иерархических уровней.

Современные системы управления должны основываться на технологической базе, обеспечивающей оперативную циркуляцию информации без искажений между всеми звеньями управления.

В первую очередь речь идет о корпоративных интегрированных информационных системах. Современный рынок информационных технологий предлагает множество отечественных и зарубежных эффективных программных продуктов, однако следует подчеркнуть, что сама по себе автоматизация не способна решить все существующие проблемы. Развитие компьютерных технологий, возможность оперировать огромными базами данных и использовать все богатство математического аппарата породили эффект *компьютопии*, когда считается, что оптимизации всех общественных процессов препятствует только недостаточная информационная база. Не оспаривая достоинств информационных технологий, заметим, что не случайно термин созвучен с «утопией», так как главным является верно разработанный алгоритм обработки данных и умение пользователей правильно использовать результаты вычислений. Основная проблема, по нашему мнению, заключается именно в эффективности организации взаимодействия информационных технологий и квалифицированного персонала организации.

Обобщая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что новый технократизм системы управления – это достоинства бюрократической системы управления, умноженные на достижения информационных технологий. В основе *бюрократической теории организации* лежит идея рационализации коллективной деятельности с использованием формальной схемы, регламентирующей деятельность и делающей предсказуемым

поведение наемных работников. Управление организацией основывается на эффективном выполнении обязанностей квалифицированными исполнителями (при высоком уровне стандартизации процессов, регламентированных системой жестких формальных правил), взаимодействие которых с другими уровнями управления ограничено определенными видами обезличенных и формальных процедур. И именно алгоритмы информационных технологий, используемых для рационализации систем управления, отвечают этим требованиям.

«Новый технократизм» сегодня – это алгоритмы обезличенных и формальных процедур бюрократической системы управления, реализуемые с помощью информационных технологий. Технобюрократизм способствует развитию творческих начал в работе персонала, так как освобождает его от рутинных операций. Становится понятна и система критериев оценки деятельности, формализованы основные цели развития. А четкая система информационного взаимодействия при высоком уровне стандартизации процессов, независимо от степени децентрализации управленческих функций, не противоречит задаче создания творческой атмосферы в организации. Перефразируя высказывание Ф. Тейлора – «в прошлом на первом месте стоял человек, в будущем будет стоять система»²³, хотелось бы подчеркнуть, что в будущем на первом месте будет стоять бюрократическая система, где интересы человека защищены информационной составляющей процессов управления.

²³ Frederick Winslow Taylor. Principles of Scientific Management. N.Y.: Harper and Row, 1914 / В рус. пер.: Тейлор Ф. Научные основы организации промышленных предприятий. М., 1920; Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента. М., 1991.

М. ИЩЕНКО

кандидат экономических наук

доцент кафедры финансового менеджмента

Рязанского государственного радиотехнического университета

К ВОПРОСУ О НЕОДНОРОДНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье рассматривается проблема управления социально-экономическими системами с учетом такой их специфической особенности, как неоднородность. Дается характеристика неоднородности системы, обозначаются возможные подходы к управлению неоднородными элементами в целях формирования благоприятных условий для развития социально-экономической системы.

Ключевые слова: *система, системный подход, социально-экономическая система, функции и свойства, неоднородность системы, управление системой.*

Преобладающий в современных экономических исследованиях системный подход основывается на понимании того, что каждое явление или объект может рассматриваться в качестве системы как комплекса взаимосвязанных подсистем и их элементов. При этом само понятие «системы», определяемой как «совокупность взаимодействующих частей», было дано еще в 1929 г. А.А. Богдановым.

В современной экономической науке ряд авторов рассматривают систему в качестве комплекса процессов и явлений, существующих объективно, независимо от наблюдателя. В этом случае система трактуется как объект исследования и как объект управления. Другими учеными система характеризуется как инструмент или способ исследования сложных процессов и явлений. Третья группа ученых сводит вышеуказанные позиции воедино. В их понимании система является объектом и одновременно – абстрактным отображением действительности. Сходство этих позиций в том, что во всех случаях система рассматривается как целостное образование, состоящее из взаимодействующих, взаимосвязанных и взаимозависимых частей.

В свою очередь, системный подход предполагает, с одной стороны, рассмотрение любого объекта и явления экономики в качестве целого, а с другой, – разложение его на составляющие структурные элементы для целей анализа. То есть системный подход позволяет вскрывать внутренние связи системы, определяющие закономерности ее функционирования и развития. Применительно к сфере управления экономикой сис-

темный подход означает, что процесс выработки и обоснования любого управленческого решения должен исходить из определения общей цели системы и обеспечивать подчинение деятельности всех ее элементов достижению данной цели¹.

В современной экономике сосуществуют различные по функциям и размерам системы. Так, социально-экономическая система представляет собой сложную вероятностную динамическую систему, которая охватывает процессы производства, обмена и потребления материальных и других благ, при этом основным элементом такой системы выступает индивид (человек). Для социально-экономических систем характерны следующие общие функции:

- адаптации, предусматривающая ориентацию социально-экономической системы на внешнюю среду для обеспечения доступа к ресурсам;
- целенаправленности, обеспечивающая постановку цели и ее осуществление путем использования ресурсов;
- оптимизации, связанная с обеспечением оптимального состава ресурсов и их наивысшей отдачи с точки зрения цели;
- интеграции, предусматривающая сохранение целостности организационных действий внутри системы посредством контроля над действиями в отдельных подсистемах;
- социализации, связанная с построением и сохранением социальной структуры (норм, ценностей) и обеспечением адекватной мотивации элементов системы.

Наиболее ярким примером сложной динамической системы является региональный комплекс представляющий собой сочетание хозяйственных и социальных процессов, объективно формирующихся в пределах определенной территории. Для изучения таких систем следует выделить два ключевых подхода.

Во-первых, последовательный способ (сверху-вниз), который предполагает копирование матрицы государственных отношений на региональный уровень. В этом случае регион представляет собой однородную систему, в которой основными элементами являются две подсистемы: собственно региона и муниципальных образований. Однако учитывая, что на уровне муниципальных образований идет копирование матрицы региональных отношений, такие системы, с точки зрения федерального исследователя, являются практически однородными.

Во-вторых, параллельный способ (снизу-вверх), позволяющий изучать фактическое устройство отношений внутри системы, в том числе подсистем, содержащих элементы разного уровня, но ориентированных на единую модель регионального управления.

¹ Караваяева И.Л., Лаврова Т.А., Золин П.М., Золотухин В.А. Менеджмент прогнозирования национальной экономики. М., 2011.

С позиции последовательного способа регион рассматривается как административная система (модель административного устройства общества), производственная система (как территориально-промышленный комплекс) и как социальная система, в которой ключевым элементом является человек, и, соответственно, как система, оказывающая региональные услуги. При этом в российской экономической литературе в региональном комплексе принято выделять: системообразующую базу; системообслуживающий комплекс; экологию; население; инфраструктуру рынка².

С позиции параллельного способа такое единообразное рассмотрение приводит к возникновению конфликтов в обществе (в связи с отказом от учета особенностей отдельных элементов), либо к недоиспользованию потенциала, так как основные экономические процессы, протекающие в регионе, могут «не замечать» ряд источников ресурсов или игнорировать их.

В связи с этим, при реализации задач управления социально-экономической системой – удовлетворения потребностей и качества жизни населения, поддержания экономической и социальной устойчивости, наращивания экономического, эффективности использования ресурсного потенциала, совершенствования форм, методов, механизмов управления регионом и др. – необходимо очень точно определить объект управления и его подсистемы. Управление системой должно базироваться, прежде всего, на учете таких *основных свойств системы* как: целостность, целеполагание, наличие внешней среды и структурируемость.

В современной российской экономической литературе ряд авторов³ выделяют также дополнительные свойства социально-экономических систем, к которым следует отнести:

- иерархичность (наличие подсистемам как составляющих системы более высокого уровня);
- неоднородность (дифференциация подсистем и элементов, многовариантность ролей подсистем в достижении цели системы, объективная многомерность структуры последней);
- устойчивость (социально-экономическая система приспосабливается к потоку дестабилизирующих возмущений из внешней среды, изменяя структуру, характеристики элементов, цели и др.);

² См, например: Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление: Учебн. пос. СПб.: Питер, 2005.; Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и региональное управление. М.: ЭКМОС, 2002; Видяпин В.И., Степанов М.В. Региональная экономика: Учебн. М.: ИНФРА-М, 2007.

³ Караваева И.Л., Лаврова Т.А., Золин П.М., Золотухин В.А. Менеджмент прогнозирования национальной экономики. М., 2011.

- открытость (внешние связи играют существенную роль в функционировании системы и адаптация к внешней среде является важным моментом этого функционирования);
- вариантивность развития (вытекает из взаимозаменяемости ресурсов и наличия альтернативы выбора индивидов и организаций);
- инерционность (для социально-экономической системы характерно наличие временных лагов между затратами, производством, реализацией и потреблением).

Следует отметить, что для целей *управления неоднородными элементами* ключевым признаком являются не столько территория, сколько наличие единых социально-экономических процессов, которые выступают системным интегратором. В социально-экономических системах формируется сложная взаимосвязь между ее элементами, в рамках которой каждый элемент оказывается связанным с другими по нескольким направлениям. Каждое из направлений формирует новую структуру связей и отношений внутри системы. Между элементами возникают отношения и взаимодействия, которые и приводят к *появлению функций системы*. При этом, отождествление функций и процессов системы по нашему мнению является ошибочным: так, процесс должен быть организован, управляем, контролируем и может содержать в своем составе не только отношения, но и другие элементы, тогда как функция выступает целевой составляющей движения и развития системы.

Отдельно следует остановиться на *свойстве неоднородности*, которое влечет за собой существенные изменения функций системы. Под неоднородной социально-экономической системой мы понимаем систему, включающую в себя неоднородные элементы, неоднородные функции, неоднородные отношения, неоднородные структуры, неоднородные процессы. Данное свойство системы препятствует использованию единых приемов и методов в управлении. В этой связи возникает необходимость в иерархии, признании одной из групп методов первичными, иначе говоря, если в регионе существуют неоднородные отношения собственности, то первичными должны быть административные методы, которые устанавливают соотношение между рыночными, социальными и собственно административными методами, так как использование только рыночных методов приведет к конфликту элементов системы.

Категория «неоднородность» в современных теориях выделяется как параметр, нарушающий модель окружающего мира. Такой подход также применяется и в экономических системах. Большинство экономических теорий, начиная с теории общего равновесия, предполагают, что элементы системы по признаку выбранному в теоретической конструкции – однородны. Например, в теории общего равновесия таким однородным элементом выступает экономический человек.

Следует отметить, что зачастую именно неоднородность ведет к появлению новых теорий, пытающихся исправить ошибки в теоретических построениях и выработать новые гипотезы. То есть на теоретическом уровне неоднородность выступает как источник получения нового знания, обеспечивающего разработку более корректных описаний мира. В частности, теория равновесия за последние десятилетия была дополнена такими направлениями исследований как:

- теория агентских отношений (экономический человек, оказываясь по разные стороны договора, уже становится неоднородным по типу принятия решения – агент и принципал);
- теория оппортунистического поведения (в силу присущих индивидуальных качеств, индивид принимает оппортунистические решения, отвергая общую динамику развития);
- теория асимметричности информации (передача и обработка информации неоднородными агентами приводит к ее искажению и неправильному восприятию);
- теория иррационального поведения, в соответствии с которой индивид не максимизирует полезность, а удовлетворяет ее, довольствуясь удовлетворительной, а не максимальной степенью успеха действий;
- теория рефлексии, когда против массы инвесторов ведется информационная война и, благодаря неоднородности информации, получаемой инвесторами, возникают эффекты спекулятивного спроса и ажиотажа.

Вместе с тем, практический опыт регионального управления показывает, что в современной российской экономике некоторые общественно признанные теории управления не находят адаптивной реализации либо находятся в ситуации конфрактации. В качестве примера можно привести теорию равновесия, предполагающую установление равновесной справедливой цены, например на нефтепродукты и стройматериалы. Также при предоставлении в аренду земли возникает оппортунистическое поведение, так как арендаторы перепрофилируют назначение переданных в аренду земли и помещений, нарушая обязательства перед региональными властями. Тем самым подтверждается теория иррационального поведения, когда декларируемые преимущества от той или иной деятельности не ведут к ее активному распространению. И, наконец, устойчивое воспроизведение спекулятивного спроса и ажиотажа на традиционные продукты – гречневая крупа, сахар и др., – отражает проявление теории рефлексии.

Кроме того, чем ближе субъект управления находится к основному структурному элементу (в данном случае индивиду и организации), тем выше степень индивидуализации принимаемых решений. Таким образом, степень неоднородности возрастает, и субъект управления

должен адаптироваться к навыкам управления неоднородными объектами.

Причинами неоднородности социально-экономических систем могут быть следующие разнонаправленные факторы, обеспечивающие функционирование подсистем в рамках одной системы:

- различный статус прав собственника подсистем (федеральная, муниципальная, частная);
- неоднородность элементов (физические и юридические лица);
- неоднородность отраслевой принадлежности подсистем;
- разнонаправленность социальных и экономических процессов, нередко противоречащих друг другу;
- несогласованность пространственного размещения подсистем, а именно, неоднородность по отношению к центростремительному устройству системы;
- противоречия структуры оборота подсистем, прежде всего легального и теневого;
- несовпадение временных процессов (дискретность, цикличность, периодичность, непрерывность);
- несогласованность масштаба (локальные, глобальные и т.д.);
- неоднородность целей подсистем;
- неоднородность инвестиционного потенциала подсистем и др.

Указанный перечень не претендует на полное представление всех видов неоднородностей и показывает, что *ориентация на однородные подсистемы чревата существенными последствиями для управления*. Если решения органа власти будут противоречить преобладающему большинству, то отдача от таких решений будет в значительной степени ограничена (например, декларация поддержки определенных видов бизнеса может оказаться невостребованной, если финансирование не обеспечивает порога вхождения для новых предпринимателей или оно не интересно в силу малого размера, – для действующих). И точно также возможны случаи, когда ориентация на преобладающее большинство не приводит к достижению цели.

Необходимо отметить, что источник неоднородности может носить как субъективный, так и объективный характер. Например, неоднородность по признаку собственности объективна, а вот оппортунистическое поведение уже субъективно. В свою очередь субъективность объектов управления связана с тем, что индивиды или организации с преобладающим неоднородным признаком могут отказаться от копирования поведения успешных объектов управления по целому ряду признаков и тем самым обеспечить неоднородность, в силу иррациональности своего поведения. С другой стороны, неоднородные объекты по отношению к решению органа власти могут начать адаптивное поведение и подстраиваться под принятые решения, опять же нарушая ожидания

регионального органа власти по пропорции однородных и неоднородных объектов.

Таким образом, несмотря на достаточное количество определений *неоднородной системы по внутреннему признаку*, которые констатируют факт неоднородности и предлагают способы его устранения, для целей управления следует предложить определение *неоднородной системы по субъективному признаку – достижению целей управления*. Данный признак характеризует подсистемы управления по степени корректировки внутренних целей с соответствующими действиями органов власти.

Так, для целей регионального управления неоднородная социально-экономическая система субъекта РФ представляет собой такую совокупность подсистем, для каждой из которых характерна неопределенность реакции и иррациональность выбора по отношению к управленческому воздействию, преодоление которой требует разработки специального инструментария управления. В данном случае под неопределенностью реакции мы будем понимать различную реакцию подсистем на управленческое воздействие в части корректировки целей подсистем, под иррациональностью выбора – мотивированный отказ от максимизации выгод от управленческого воздействия, вплоть до оппортунистического поведения. При этом управленческие воздействия должны иметь три ключевые составляющие: экономически рациональную, направленную на рациональный объект управления; предотвращающую неопределенность путем централизованного регулирования (для иррационального поведения); компенсационную⁴, полученную путем двухсторонних договоренностей с подсистемами, имеющими критическое значение для всей системы в целом. Кроме того, деятельность самой системы управления также должна быть защищена, так как она должна уметь адаптироваться к проявлениям неоднородности при отборе объектов.

В современной экономике *неоднородность* является неотъемлемым свойством абсолютного большинства социально-экономических систем, что обосновывает необходимость развития нового направления менеджмента, задачей которого станет разработка управленческих решений для воздействия на неоднородные элементы и подсистемы для их корректировки с общей целью эффективного развития системы в целом.

⁴ Санир Ж. К. экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики: Пер. с фр. М.: ГУ ВШЭ, 2001.

В. ХАСАНОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
Сургутского государственного педагогического университета

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ КОМПОНЕНТОВ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Оценка компонентов трудового потенциала представляет собой особую сложность, обусловленную разногласиями исследователей по поводу понятия и компонентов трудового потенциала. В то же время, потребность в такой оценке необходима, прежде всего, для повышения эффективности использования трудового потенциала и своевременной корректировки требований к его компонентам.

Ключевые слова: *трудовой потенциал, компоненты и показатели, оценка трудового потенциала.*

Формирование теоретико-методологических основ категории «трудовой потенциал» и выявление ее социально-экономического содержания происходило в 1970–1980 гг. прошлого века в соответствии с закономерностями развития общества, производительных сил и производственных отношений.

Сущность трудового потенциала общества как экономической категории можно охарактеризовать как «запасы труда»; способность общества в динамике обеспечить человеческий фактор производства в соответствии с требованиями его развития; потенциальную трудовую дееспособность общества, его ресурсы труда; максимально возможную меру труда, которым обладает общество, и др.

Эти подходы отражают существующую социально-экономическую ситуацию в стране. Первоначально содержание понятия «трудовой потенциал» опиралось на категорию «трудоспособное население». Трудовой потенциал трактовался как интегральная характеристика количества, качества и меры совокупной способности к труду, которая определяет возможности человека, различных групп работников, трудоспособного населения в целом по участию в общественнополезной деятельности. При определении качественных характеристик трудового потенциала мы будем исходить из определения Ф.Энгельса, который, рассматривая качество населения, связывает его со «способностью использовать имеющиеся средства производства»¹.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 20. С. 170–176.

Согласно же современной концепции «трудовой потенциал представляет собой многоаспектную и многоуровневую категорию, вбирающую в себя структурные и мотивационные аспекты»². Так, рассматривая человеческий потенциал, И.В. Соболева определяет трудовой потенциал человека понятием «производительные способности человека», а трудовой потенциал общества как «общественную комбинацию тех личностных свойств, способностей, знаний, навыков людей, которые они применяют или могут применять в общественном производстве на данном этапе его развития»³.

По мнению И.В. Соболевой, трудовой потенциал представляет собой лишь одну из подсистем более объемной категории – человеческий потенциал. «Человеческий потенциал экономики можно характеризовать как накопленный населением запас физического, нравственного здоровья, общекультурной и профессиональной компетентности, творческой, предпринимательской и гражданской активности, реализуемый в разнообразных сферах деятельности, а также в уровне и структуре потребностей»⁴. «Статистический аспект отличия трудового потенциала от человеческого потенциала состоит в том, что носителями первого являются только трудоспособные граждане, в то время как второго – все население страны, в том числе и за пределами трудоспособного возраста»... «сфера реализации трудового потенциала ограничена производством материальных и нематериальных благ и услуг, т.е. трудовой деятельностью. В отличие от него человеческий потенциал реализуется в разнообразных видах деятельности, связанных не только с трудом, но и с проведением досуга, с межличностными отношениями, а также в сфере потребления. В экономической теории человеческий потенциал подлежит рассмотрению не во всем многообразии его характеристик, но лишь в той мере, в которой его развитие и реализация определяют социальную и экономическую эффективность воспроизводственных процессов. Поэтому в фокус внимания попадают сфера трудовой деятельности и сфера потребления. Сферы реализации человеческого потенциала выступают одновременно сферами производства трудового потенциала»⁵. Практически всеми современными исследователями признается, что трудовой потенциал является сложным и многоструктурным социально-экономическим образованием⁶.

² Маслова И.С. Трудовой потенциал советского общества. Вопросы теории и методологии исследования. М.: ИЭ АН СССР, 1987.

³ Соболева И.В. Человеческий потенциал российской экономики: проблемы сохранения и развития. М.: Наука, 2007. С. 11.

⁴ Там же. С. 12–13, 202.

⁵ Там же.

⁶ Бреев Б.Д. Использование трудового потенциала России в условиях перехода к рыночной экономике // Общество и экономика. 1999. №12. С. 100–105; Иванов Н.А. Трудовой потенциал промышленного предприятия. Н.А. Иванов, Ю.Г. Одегов, К.Л. Андреев.

Учеными Санкт-Петербургской социологической школы (Шкаратан О.И., Стакановой О.В., Филипповой О.В.) была предложена концепция трехзвенного состава трудового потенциала, которыми выделены следующие компоненты трудового потенциала:

- психофизиологический, включивший в себя показатели состояния здоровья, типа нервной системы, работоспособности и выносливости;
- производственно-квалификационный, связанный с объемом общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, степенью развития способностей к систематическому труду, умению продуктивно работать и т.д.;
- личностный, отражающий степень социальной зрелости, целостной ориентации, интересы, потребности и запросы в сфере труда, желание и готовность трудиться добросовестно и с полной отдачей.

Н. Римашевская, рассматривая качественные характеристики человеческого потенциала, выделяет индикаторы трудового потенциала общества, а именно профессионально-образовательные ресурсы и интеллектуальный потенциал, «как основу творческой и инновационной деятельности, формирующейся в недрах развития науки и той части общества, которая занята научным трудом»⁷.

В Институте социально-экономических проблем народонаселения РАН разработана методика измерения и оценки качества трудового потенциала, обобщающим индикатором которого является социальная дееспособность, понимаемая как способность личности к осуществлению трудовых функций в специфических условиях конкретного производства.

Качество трудового потенциала определяется двумя группами свойств:

- энергетический потенциал, или способность к труду, включающий психофизический (физическое здоровье, психическое здоровье) и интеллектуальный потенциалы (когнитивный и творческий);
- социально-психологический потенциал, определяемый коммуникативными возможностями (коммуникативность и культурный уровень) и социальной активностью (нравственный уровень, потребность в достижении).

Саратов: Саратов. гос. университет, 1988. С. 253; Одегов Ю.Г. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования / Ю.Г. Одегов, В.Б. Бычин, К.Л. Андреев; под ред. Н.А. Иванова. Саратов: Саратов. ун-т, 1991. С. 172; Скаржинский М.И. Трудовой потенциал социалистического общества. / М.И. Скаржинский, И.Ю. Баландин, А.И. Тяжов. М.: Экономика, 1987. С. 101.

⁷ Римашевская Н. М. Качество человеческого потенциала в современной России. <http://spkurdyumov.narod.ru/Rimash1.htm>

Таким образом, обобщающим показателем качества, характеризующим производительную силу работника, является социальная дееспособность, понимаемая как способность личности к осуществлению трудовых функций в специфических условиях данного производства. Формирование социальной дееспособности происходит по двум направлениям. Первая группа свойств характеризует энергетические возможности человека: психофизиологический, составляющими которого является физическое и психическое здоровье, и интеллектуальный потенциал – уровень общих и профессиональных знаний, а также творческие способности. Вторая группа свойств характеризует его как субъекта общественных отношений, осуществляющего свои трудовые функции в рамках коллектива и общества: коммуникативный потенциал, т.е. коммуникабельность, культурный уровень и социальная активность, т.е. нравственный и культурный уровень личности.

С помощью специальных процедур сбора информации и алгоритмов расчета выявляется ряд индикаторов качества трудового потенциала, в том числе – «здоровье», «творческий потенциал», «трудова́я активность».

«Здоровье» – интегрированный показатель полного физического, психического и социального состояния человека. По мнению ВОЗ, в медико-санитарной статистике под здоровьем на индивидуальном уровне понимается отсутствие выявленных расстройств и заболеваний, а на популяционном – процесс снижения уровня смертности, заболеваемости и инвалидности.

Классическое определение здоровья было сформулировано в Уставе Всемирной организации здравоохранения в 1946 г. Согласно ему, «Здоровье – это не просто отсутствие болезней, а состояние физического, психического и социального благополучия»⁸. Данная формулировка позволяет отойти от понятия здоровья только как набора физиологических характеристик организма и дает возможность перейти к связи здоровья как психофизиологического континуума с активной деятельностью человека, поскольку понятие «социальное благополучие» связано с реализацией человеком той или иной общественной активности.

Традиционными показателями здоровья населения, используемыми экспертами ООН для расчетов индексов человеческого развития и оценки достижений в охране здоровья, являются: ожидаемая продолжительность предстоящей жизни при рождении, показатели уровня младенческой и материнской смертности⁹.

⁸ Устав (конституция) Всемирной организации здравоохранения. 2006. <http://www.who.int/governance/eb/constitution/ru/>.

⁹ Человеческий капитал и экономико-демографическое развитие. Под ред. А.А. Саградова. М.: МАКС Пресс, 2002.

Например, Е.М. Андреев развивает представление о здоровье и его связи с социально-экономическими факторами. Согласно предложенному подходу, здоровье определяется как «способность человека выполнять социальные роли, связанные с различными видами его экономической, демографической и общественной активности, а также через «совокупность ограничений и специфических потребностей, удовлетворение которых необходимо для поддержания жизни индивида»¹⁰. Е.М. Андреев предложил ряд новых показателей: продолжительность жизни в активном состоянии, продолжительность жизни с учетом заболеваемости и продолжительность жизни с учетом инвалидности¹¹. Такое определение акцентирует внимание на связи между здоровьем человека как соматическим статусом и его активной деятельностью. Важной задачей становится не только увеличение продолжительности жизни как таковой, но и увеличение продолжительности жизни в активном состоянии, т.е. увеличение капитала здоровья.

Экономическую оценку здоровья следует рассматривать на различных уровнях. Так, если рассматривать ее на уровне общества (макроуровень), то можно говорить о недопроизводстве ВВП вследствие сокращения продолжительности трудовой жизни.

На уровне предприятия (микроуровень), следует отметить потери рабочего времени из-за болезней и травм, дополнительные издержки, связанные с выплатой по больничным листам, издержки, связанные с поиском замены заболевшего работника и т.п., что в свою очередь сказывается на экономических результатах деятельности предприятия.

На уровне домохозяйства также следует говорить о сокращении заработков или доходов от иной деятельности, вследствие временной нетрудоспособности отдельных индивидов.

Для оценки здоровья доступны и могут быть использованы следующие типы показателей:

- самооценка собственного здоровья;
- наличие каких-либо ограничений из-за состояния здоровья;
- наличие каких-либо других функциональных ограничений, например, связанных с самообеспечением в быту ;
- наличие хронических и других заболеваний;
- использование медицинского обслуживания, посещение врачей;
- наличие проблем, таких, как алкоголизм, наркомания и т.п.;
- антропометрические характеристики, характеристики качества питания;
- будущий или ожидаемый летальный исход;

¹⁰ Андреев Е.М., Школьников В.М. Продолжительность здоровой жизни // Вопросы статистики. 2002. №11. С. 16.

¹¹ Там же. С. 20.

- интегральные показатели статуса здоровья, построенные на базе объективных показателей с помощью различных формальных методов, например факторного анализа.

Вышеуказанные показатели имеют ряд ограничений как теоретического, так и практического характера, поскольку требуют дорогостоящих специальных исследований. Следует также отметить, что одним из наиболее популярных показателей является самооценка, которая адекватно предсказывает последующие показатели дожития и смертности.

«Творческий потенциал» – следующий интегрированный показатель, характеризующий совокупность способностей работников организации к постановке и решению новых творческих задач, созданию чего-то качественно нового, отличающегося неповторимостью и уникальностью, а также к созданию условий на предприятии для проявления этих творческих способностей.

Творческий потенциал организации можно измерить при помощи следующих показателей:

- количество лицензий, патентов, изобретений, торговых марок, промышленных образцов в целом, а также в отношении к:
 - а) общей численности персонала;
 - б) численности руководителей, специалистов;
- удельный вес новой продукции в общем объеме продаж (к новой продукции относится продукция, которая освоена и выпускается в течение срока до трех лет; при исчислении данного показателя продукция берется в натуральном выражении по количеству ассортиментных групп);
- количество рационализаторских предложений по улучшению деятельности организации в отношении к численности персонала;
- количество ежегодно реализуемых мероприятий, предусмотренных организационно-техническими планами и программами.

На макроуровне дополнительно к показателям творческого потенциала (см. табл.) необходимо включить показатель «Нобелевская премия», присуждаемая за выдающиеся научные исследования, революционные изобретения или крупный вклад в культуру или в развитие общества. В табл. 1 нами представлен рейтинг стран по наличию нобелевских лауреатов.

Количество российских Нобелевских премий составляет лишь 3% от общего их числа. На рис. 1. представлено распределение российских Нобелевских премий по областям знаний.

Для оценки и выявления показателя «творческого потенциала» личности разработаны тесты «Оценка уровня творческого потенциала личности»¹². По результатам самооценки строится профиль творчес-

¹² domovodstvo.fatal.ru/Page/Klass_rukovod/Ankety.../Test17.h

Таблица 1

Количество нобелевских лауреатов, по странам

Страна	Период		Всего
	Советское время (1922–1991гг.)	Постсоветское время (с 1992 г.)	
Великобритания	72	20	92
Германия	53	12	65
Россия (СССР)	15	5	20
США	182	107	289
Франция	27	7	34
Швеция	21	1	22
Япония	7	11	18

ких качеств и есть возможность определить, к какому типу творческой личности относится тестируемый. Необходимо отметить субъективность такого метода оценки. Таким образом, можно сделать следующий вывод, что творческий потенциал человека определяет его способность к генерации новых идей, для реализации которых необходим определенный уровень активности, которая в экономической литературе обычно трактуется как предприимчивость. Однако предприимчивость далеко не исчерпывает проявлений активности.

Следующей качественной характеристикой поведения работника как субъекта социально-трудовых отношений является «*трудовая активность*». Трудовая активность имеет сложное строение и многообразие сторон. Количественная определенность трудовой активности выража-

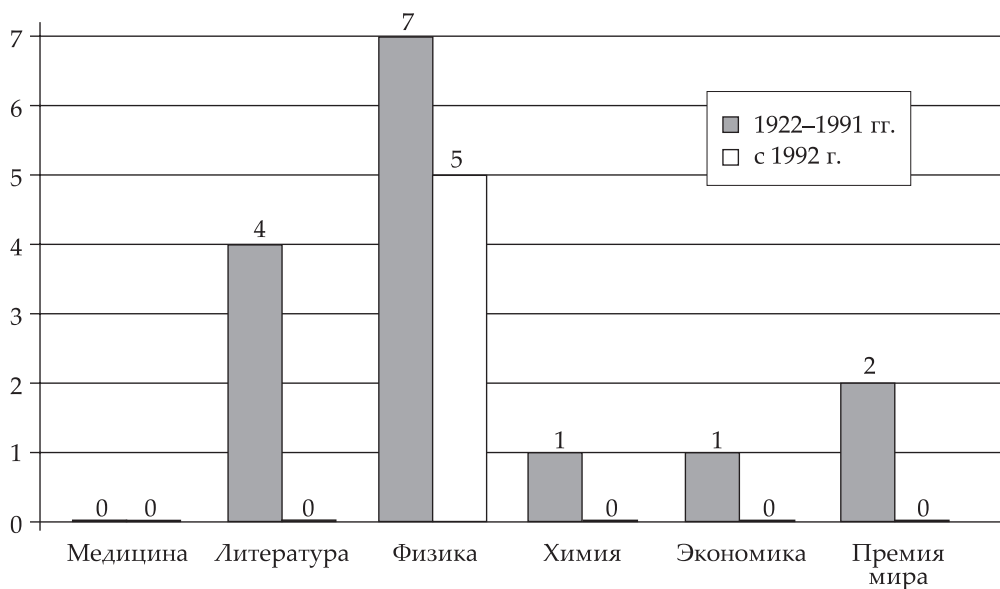


Рис. 1. Российские Нобелевские премии по областям знаний

ется в достигнутом уровне производительности труда или объеме выполненной работы в единицу времени¹³.

Трудовую активность можно изучать на различных уровнях, в зависимости от субъекта деятельности: общество, регион, организация, личность. На уровне предприятия трудовая активность достаточно широко изучена и представляет самостоятельную область исследований. Она может быть охарактеризована рядом показателей, отражающих ее различные аспекты:

- показатели, характеризующие качество и количество выполненной работы;
- показатели использования оборудования, овладение передовыми методами и приемами труда;
- сроки и степень освоения новой технологии, видов продукции;
- соблюдение норм и правил внутреннего распорядка, технологической и трудовой дисциплины;
- участие работников в рационализаторстве, изобретательстве, совершенствовании организации производства и труда и т. д.

К объективным показателям трудовой активности относят следующие показатели: выработка, качество труда, соблюдение трудовой и технологической дисциплины, т.е. показатели, характеризующие результаты трудовой деятельности и поведения в процессе труда.

К субъективным показателям относят: мотивацию, удовлетворенность; отношение к труду, а также личностную самооценку трудовой активности, реализацию потенциала в труде, то есть показатели, характеризующие установку личности. Без оценки самого субъекта труда любая деятельность предстает незавершенной, неполной.

Как видим, оценка трудового потенциала представляет собой особую, сложную, обусловленную разногласиями исследователей по поводу определения, как самого понятия, так и характеристики компонентов трудового потенциала проблему. В то же время, потребность в разработке такой комплексной оценки несомненна, прежде всего, для повышения эффективности использования трудового потенциала и своевременной корректировки требований к его составляющим.

¹³ Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С. Экономика труда: Учебник. В 2 т. Т. 1. М.: Альфа-Пресс, 2007. С. 760.

ФИНАНСЫ: СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Ю. ЯКОВЛЕВА
старший инспектор Счетной палаты Российской Федерации

ФИНАНСИРОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ КУЛЬТУРЫ В РЕГИОНАХ: ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Оценивается состояние материальной и финансовой базы культурно-просветительских учреждений и организаций на территории РФ в региональном аспекте. Ставится проблема разработки нормативов бюджетных ассигнований по численности учреждений культуры для каждого региона России.

Ключевые слова: *культура, бюджет, регион, бюджетное финансирование культуры.*

Для современного российского общества признание и понимание роли человеческого фактора в социально-экономическом развитии национального социума не вызывает сомнений. В числе приоритетных ориентиров развития современной экономики сегодня рассматривается не только квалификационный уровень рабочей силы, в качестве основного фактора производства, а также и человеческий капитал, который формируется и генерируется в социальном секторе экономики, в частности в сфере культуры.

В то же время совершенно очевидно, что на сегодняшний день культура в России не является приоритетной сферой для инвестирования. Несмотря на то, что государственные расходы на культуру с 2000 по 2011 г. увеличились более чем в 10 раз в номинальном выражении, следует отметить, что по объемам финансирования культура заметно уступает таким сферам, как образование, здравоохранение и социальная политика. Так, расходы на социальную политику в 2010 г. превышали расходы на культуру более чем в 17 раз, на здравоохранение – в 4,8, а на образование – в 5,3.

Удельный вес расходов на культуру в консолидированном бюджете России в 2000 г. составил 0,8%¹ от общих расходов консолидированного бюджета нашей страны. С 2003 г. можно наблюдать некоторое увеличение данного показателя, а в 2005 г. его значение возросло до 2,4%. Однако уже в 2006 г. мы наблюдаем тенденцию к сокращению данного показателя, и в 2010 г. удельный вес расходов на культуру составил лишь 2,0%².

Ситуация в различных регионах России далеко не одинакова. Учитывая особенности плотности населения в России, следует обратиться к показателю «обеспеченность бюджетными средствами на культуру на одного жителя». Хотелось бы сразу оговориться, что в статье сознательно исключены из анализа Таймырский, Ненецкий, Ямало-Ненецкий, Эвенкийский, Ханты-Мансийский, Корякский и Чукотский автономные округа, поскольку в связи со своей спецификой (низкой плотностью населения, северными надбавками к заработной плате и т.п.) данные регионы имеют повышенные значения по ряду показателей.

Официальные данные свидетельствуют, что на каждого жителя России в 2010 г. приходилось в среднем 1 482,7 руб. бюджетных ассигнований, выделяемых на культуру. Разброс этого показателя по российским регионам достаточно велик – в 6,5 раз: от 709,2 руб. в Республике Ингушетия до 4 646,4 руб. в Республике Саха (Якутия). Наиболее обеспечены бюджетными средствами на культуру жители Дальневосточного и Сибирского федеральных округов. Так, например, в Магаданской области на каждого жителя приходится 5 080,0 руб. бюджетных ассигнований на культуру, что в 6,9 раз больше, чем в Республике Дагестан (735,4 руб. на человека) и в 6,6 раз больше, чем в Ульяновской области (772,3 руб. на человека).

Меньше всего средств на культуру ассигнуется жителям Южного федерального округа. Так, например, жители Ростовской области (856,3 руб. на человека) в 4,2 раза хуже обеспечены финансовыми средствами, выделяемыми на культуру, чем жители Камчатского края (3 589,7 руб. на человека). Более того, во всех регионах Южного и Северо-Кавказского федеральных округов (за исключением Чеченской Республики) жители обеспечены ассигнованиями на культуру ниже среднероссийского уровня.

Объёмы финансирования культуры в Северо-Западном, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах в 2010 г. были в целом выше среднероссийского уровня. Так, Республика Карелия обеспечена ассигнованиями на культуру на каждого жителя в размере 1 716,0 руб., Красноярский край – 2 387,8 руб., Новосибирская область – 1 509,7 руб. Тогда как в Центральном федеральном округе показатели лишь 4 регионов из 18 соответствовали или превышали среднероссийский уровень – Калуж-

¹ Рассчитано автором по данным ГИВЦ МК РФ.

² Отчет об исполнении консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов (по состоянию на 1 января 2011 г.).

ской области (1 580,6 руб.), Белгородской области (2 080,3 руб.), Ярославской области (2 149,5 руб.) и г. Москвы (3 405,8 руб.).

Очевидно, что объемов финансирования, выделяемых из госбюджета страны на развитие культуры, катастрофически не хватает. Более пятидесяти процентов ассигнований из государственного бюджета России, выделяемых на культуру, расходуется учреждениями культуры на оплату труда работникам (например, в театрах – 55,1%³, в концертных организациях – 57,5%). На прочие расходы тратится около 40% (концертные организации – 41,0%, театры – 40,6%), за исключением музеев, в которых на прочие расходы приходится около 63,7% расходов. Так, в половине российских регионов (45) в 2010 г. в концертных организациях денежные средства на капитальный ремонт и реставрацию не расходовались вообще.

Аналогичная ситуация в 18 регионах по театрам. По обеспеченности театральными залами наибольшие и наименьшие показатели характерны для Южного федерального округа. Так, жители Республики Калмыкия (10,6 театров на 1 млн человек⁴) лучше всех обеспечены театрами, тогда как жители Краснодарского края и Ростовской области, входящих в Южный федеральный округ, хуже всего обеспечены театрами – 1,0 и 1,9 театр на 1 млн человек соответственно. Жители Магаданской области (12,4 театров на 1 млн человек) в 12,4 раз лучше обеспечены театрами, чем жители Краснодарского края и в 10 раз лучше, чем жители Тюменской области (1,2 театр на 1 млн человек).

Надо отметить, что Москва и Санкт-Петербург – культурные столицы России, в которых находится наибольшее число театров, – в рейтинге по данному показателю занимают только 6 и 9 места соответственно и имеют показатели – 8,5 и 6,5 театров на 1 млн человек.

Российские регионы значительно различаются и по обеспеченности парковыми зонами⁵. Так, наибольшее количество парков находится в Краснодарском крае (29 парков), тогда как 14 российских регионов имеют лишь по 1 парку. Такая ситуация сложилась Тамбовской, Ярославской, Новгородской, Астраханской, Курганской, Тюменской, Томской областях; Республиках Карелия, Ингушетия, Тыва, Хакасия; Забайкальском, Красноярском и Камчатском краях. Наиболее обеспечены парками – Московская область (25 парков) и Республика Башкортостан (24 парка).

В то же время 9 регионов не имеют даже одного парка на 1 млн жителей – это Калужская, Мурманская и Кировская области, а также Республики Алтай, Дагестан, Адыгея, Калмыкия, Кабардино-Балкарская

³ Рассчитано автором по данным ГИВЦ МК РФ.

⁴ Рассчитано автором по данным стат. сб.: Театры Российской Федерации в цифрах 2010. М.: Федеральное агентство по культуре и кинематографии, 2011.

⁵ Рассчитано автором по данным ГИВЦ МК РФ.

и Татарстан. 7 регионов имеют менее одного парка на 1 млн жителей – Красноярский и Забайкальский края, Оренбургская, Саратовская, Тюменская, Тамбовская, Ярославская области и г. Санкт-Петербург. Тогда как, Магаданская область имеет 12,4 парка на 1 млн жителей, что в 15,5 раз больше, чем в Саратовской области (0,8 парка на 1 млн жителей).

Следует отметить, что дифференциация российских регионов по обеспеченности жителями парками возросла с 15,4 раз в 2000 г. до 24,3 раз в 2010 г. Так, например, если в 2000-м году лишь 3 региона не имели ни одного парка на 1 млн жителей, то в 2010 г. их количество возросло до 9.

В распределении общедоступных библиотек также заметна большая неравномерность. В самом худшем положении находятся жители Северо-Кавказского федерального округа – Республика Дагестан (3001 библиотека на 1 тыс. жителей), Республика Ингушетия (2321 библиотека на 1 тыс. жителей) и Чеченская Республика (1164 библиотеки на 1 тыс. жителей)⁶, что соответственно в 3,8, в 4,9 и в 9,8 раз меньше, чем показатель Санкт-Петербурга (11435 библиотек на 1 тыс. жителей). К наиболее обеспеченным регионам также относятся Псковская область (12674 библиотеки на 1 тыс. жителей) и Костромская область (11802 библиотеки на 1 тыс. жителей).

Еще большая дифференциация характерна для регионов России по обеспеченности музеями⁷. Так, в 2010 г. имеющая наименьший показатель Тюменская область (2,0 музея на 1 млн жителей) была обеспечена музеями хуже в 41,6 раз, чем Республика Саха (Якутия), имеющая показатель 83,2 музея на 1 млн жителей. Жители Москвы в 2010 г. имели в 16 раз меньше музеев, чем жители Республики Саха (Якутии) и в 8 раз меньше, чем жители Костромской области.

За период с 2000 по 2010 г. дифференциация по данному показателю увеличилась в два с половиной раза – с 15,8 раз в 2000 г. до 41,6 раз в 2010 г. Следует отметить, что более половины российских регионов обеспечены музеями на уровне ниже среднероссийского. В Южном и Северо-Кавказском федеральных округах показатели всех регионов ниже среднероссийского уровня. В Уральском федеральном округе исключение составляет лишь Курганская область.

Дифференциация российских регионов наиболее велика по показателю обеспеченности населения клубами. Так, в 2010 г. разница между наименее и наиболее обеспеченными регионами составила 88,8 раз⁸! Так, лучше всех обеспечены клубами Республика Алтай и Курганская область (897,0 и 789,4 клуба на 1 млн жителей соответственно). Тогда

⁶ Рассчитано автором по стат. сб.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010.

⁷ Рассчитано автором по данным стат. сб.: Музеи и зоопарки Российской Федерации в цифрах 2010. М.: Федеральное агентство по культуре и кинематографии, 2011.

⁸ Рассчитано автором по данным ГИВЦ МК РФ.

как наименее обеспеченными являются Москва и Санкт-Петербург (10,1 и 12,0 клубов на 1 млн жителей соответственно).

В половине регионов показатель обеспеченности клубами на уровне ниже среднероссийского (378,1 клуб на 1 млн жителей). Большинство таких регионов относятся к Южному, Северо-Кавказскому и Дальневосточному федеральным округам. Так, жители Курской области (700,0 клубов на 1 млн жителей) в 15 раз лучше обеспечены клубами, чем жители Республики Ингушетия (46,4 клуба на 1 млн жителей) и в 8 раз лучше, чем жители Ярославской области (88,0 клубов на 1 млн жителей)

Таким образом, мы можем наблюдать значительную дифференциацию регионов по показателю обеспеченности жителей учреждениями культуры не только в целом по России, но и внутри самих федеральных округов, когда наибольший и наименьший показатели демонстрируют регионы, принадлежащие к одному и тому же федеральному округу. Так, по театрам мы можем наблюдать эту дифференциацию по Южному федеральному округу: показатель Республики Калмыкия превышает показатель Краснодарского края в 10,6 раз; по клубам – показатель Республики Дагестан превышает показатель Республики Ингушетия, находящихся в Северо-Кавказском федеральном округе в 8,3 раза; по паркам – это Дальневосточный федеральный округ: показатель Магаданской области превышает показатель Приморского края в 12,4 раз; а также в Центральном федеральном округе жители Москвы в 8 раз хуже обеспечены музеями, чем жители Костромской области и в 16 раз хуже обеспечены библиотеками, чем жители Курской области.

Еще одна проблема, присущая российской культуре – крайне низкая оплата труда работников данной сферы. Так, в 2000 г. средняя заработная плата работников культуры (1 049 руб.⁹) была ниже среднероссийского уровня в 2 раза. Работники таких видов деятельности, как обрабатывающее производство в этом же году получали в 2,25 раз больше, а работники финансовой деятельности – в 5 раз больше.

Несмотря на рост заработной платы в сфере культуры, – за период с 2000 по 2009 г. в 8,7 раз, зарплата работников культуры остается одной из самых низких по отраслям. Так, в 2009 г. среднемесячная заработная плата работников культуры составила 9 235,0 руб., тогда как у работников в сфере образования – 14 598,9 руб., в обрабатывающем производстве – 19 902,0 руб., а в сфере финансовой деятельности – 51 083,8 руб., что в 5,5 раз больше, чем в культуре.

Статистические данные свидетельствуют, что среднемесячная заработная плата работников культуры, несмотря на рост бюджетных расходов на данную сферу, остается недопустимо низкой и все еще не превышающей среднероссийский уровень.

⁹ Рассчитано автором по данным ГИВЦ МК РФ.

Одна из самых низких среднемесячных заработных плат у работников музеев. В 2009 г. величина среднероссийского уровня заработной платы работников музеев составила 7 345,0 руб. Работники библиотек в среднем ежемесячно в 2009 г. получали 7 463,7 руб., а работники театров – 9 023,7 руб.

Самая высокая заработная плата работников культуры характерна для регионов Дальневосточного федерального округа. Во всех регионах, входящих в данный округ, кроме Еврейской автономной области, данный показатель выше среднероссийского уровня. Так, работники театров в Камчатской области получают среднюю заработную плату выше среднероссийского уровня почти в 2 раза.

Самый низкий уровень средней заработной платы в культуре наблюдается в Южном и Приволжском федеральных округах. Лишь в Краснодарском крае (Южный федеральный округ) и в Самарской области (Приволжский федеральный округ) средняя заработная плата работников театров соответствует среднему по России уровню.

Безусловно, зарплата работников сферы культуры существенно ниже достойного уровня и не соответствует их социальному статусу. Более того, 32% работников организаций отдыха, развлечений, культуры и спорта получают заработную плату ниже прожиточного минимума и лишь 5% получают заработную плату, составляющую более 5 прожиточных минимумов.

Разумеется, нельзя не отметить рост расходов на культуру за последние несколько лет. Однако нельзя констатировать принципиальное изменение политики государства в сфере культуры. Как и прежде, культура в России финансируется по остаточному принципу.

Дифференциация российских регионов по объемам финансирования культуры все так же остается крайне высокой. Более благополучное положение характерно для двух культурных столиц – в Москве и Санкт-Петербурге – в городах, где в силу исторических, политических и экономических обстоятельств развита и инфраструктура города, и транспортная сеть, а уровень жизни населения превышает уровень жизни жителей всех остальных регионов.

Очевидно, что нивелировать столь высокую дифференциацию финансового обеспечения учреждений культуры, которая присуща российским регионам сегодня, за год или два не представляется возможным. Финансовые возможности бюджета страны и субъектов Федерации ограничены. Однако нам представляется, что государство, объективно оценивая состояние современной российской культуры в регионах и осознавая необходимость поддерживать ее на достойном уровне, обязано разработать и ввести нормативы бюджетных ассигнований по численности учреждений культуры для каждого региона России.

Г. САРИБЕГОВ
заместитель директора страхового акционерного общества
«РЕСО-Гарантия»

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ИНСТИТУТА СТРАХОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Обосновывается необходимость активизации и расширения страховой защиты основных сегментов экономики. Рассматриваются ключевые проблемы на рынке страховых услуг, в том числе «страховое мошенничество», предлагаются меры по снижению его уровня. Особое внимание уделено исследованию рисков деятельности страховых компаний. Предлагаются пути повышения экономической устойчивости страховых компаний.

Ключевые слова: институт страхования, рынок страховых услуг, безопасность страхования, риски страхования, страховое мошенничество, страховая защита.

В современных нестабильных экономических условиях возрастает роль института страхования, как для хозяйствующих субъектов различных форм собственности, так и для домохозяйств. Анализ опыта развитых стран показывает, что доля страховых услуг в ВВП составляет от 6–7% до 15–16%, а в России этот показатель не превышает 1,5–2%¹. Очевидно, что существует недооценка страхования как одного из важнейших элементов российской финансовой системы, что связано с высокими рисками и неустойчивостью деятельности российских страховых компаний.

Для снижения существующих рисков необходима выработка специальной системы мер и управленческих действий по обеспечению экономической безопасности страховых компаний. Главная особенность рынка страховых услуг связана с возникновением своеобразного «двойного» эффекта. С одной стороны, сама система страхования нуждается в эффективном обеспечении экономической, особенно финансовой безопасности а, с другой, – страхование выступает инструментом снижения рисков в экономической и социальной сферах, содействуя повышению экономической безопасности на микро- и макроуровне.

¹ Юлдашев Р.Т., Цветкова Л.И. Практика развития страхового бизнеса. М.: Изд. АНК ИЛ, 2011.

К ключевым сферам безопасности страхования следует отнести:

- имущественную (в частности, защиту активов компаний);
- информационную (обеспечение защиты сложного комплекса информации, находящейся в распоряжении компаний, физических и юридических лиц);
- физическую безопасность компании (связанная с защитой сотрудников, владеющих важной информацией, связанной с финансовым и личным страхованием);
- безопасность отношений компаний с внешними партнерами;
- безопасность в работе с клиентами (защита от криминала, коррупции, мошенничества);
- безопасность в выполнении договорных, контрактных отношений (как в области госзаказа, так и взаимодействия партнеров).

Анализ рынка страховых услуг показывает, что внешние факторы, оказывающие на него значительное влияние, находятся вне доступности системы управления страховых компаний. В связи с этим получили развитие адаптационные модели страховых организаций и соответствующие инструменты их приспособления к изменению внешней среды.

Важнейшим фактором развития страхового рынка является его *цикличность*. Природа цикличности страхового рынка имеет определенные особенности в сравнении с классической теорией циклов в экономике. Главное отличие заключается в специфике страховых услуг: *во-первых*, это изменение цен (фактор андеррайтинга), и, *во-вторых*, уровень капитализации страховых организаций.

Динамика страховых ставок предопределяет характер страховых циклов. Главным индикатором трансформации циклов является андеррайтинговая прибыль (андеррайтинговая прибыль определяется в процентах к полученной страховой премии).

Следует выделить фазы «низких циклов» и «высоких циклов», причем по разным видам страхования (имущество, жизнь, ответственность и др.) циклы не корреспондируются. В зависимости от вида страхования организация может находиться на разных стадиях цикла. Для преодоления негативных тенденций и угроз в низкой фазе цикла (см. табл. 1) со стороны акционеров может оказываться давление на менеджмент компании для изменения конфигурации структуры организации, особенно в части решений, относящихся к стратегии деятельности.

Особое место в плане оценки возможных угроз безопасности страховых организаций занимает сфера *«кредитного страхования»*. Страхование кредитных рисков имеет своей целью защиту имущественных интересов участников торговой деятельности, осуществляющих операции на условиях отсроченной оплаты. Объектом кредитного страхования выступают коммерческий и экспортный кредиты, а основными рисками

Таблица 1

Особенности низкой фазы цикла страхования

Фаза цикла	Характерные особенности	Меры по нейтрализации негативных тенденций
Низкая стадия	Низкие ставки. Недостаток капитала. Сокращение страховых премий. Увеличение внутренних расходов. Повышение ставок комиссионного вознаграждения.	Повышение ставок страховой премии. Ограничение числа рисков (например, установление лимитов при страховании). Усиление андеррайтинговой дисциплины в организации. Изменение целей и видов страхования.

являются коммерческий и политический риски, границы между которыми часто бывают достаточно размытыми, что затрудняет проведение мер по нейтрализации угроз, связанных с ними. При этом необходимо иметь виду, что «кредитное страхование является не просто инструментом передачи кредитного риска страховщику, а должно быть интегрировано в систему кредитного менеджмента самой компании, выступающей страхователем»².

При оценке кредитных рисков страховщик рассматривает ряд факторов, основными из которых являются: положение компании на рынке; конкурентное окружение компании; характер реализуемой продукции; опыт работы компании; стратегия компании на рынке; кредитная политика; эффективность кредитного менеджмента. Данные факторы могут оказать существенное влияние на кредитный риск и приобретают критические значения, если страховщик устанавливает дискриминационный кредитный лимит. По кредитным рискам наблюдается значительная волатильность потерь по входящим в страховой портфель контрагентам, что приводит, как правило, к значительному отклонению убытков от ожидаемых величин. Данные отклонения сглаживаются при снижении числа контрагентов (в страховом портфеле) и уменьшении корреляции между страховыми случаями.

Анализ практики позволяет выявить следующие особенности деятельности кредитных агентств, позволяющие снижать угрозы безопасности при осуществлении операций по страхованию кредитных рисков:

- страхование ориентировано на защиту имущественных интересов;
- страхование имеет приоритетом при определении цены страхового покрытия потребность в страховой защите (при наличии соответс-

² Азарченков А.Б. Скрытая угроза финансовой стабильности // Финансовый менеджмент в страховой компании. 2006. №2.

твующих ресурсов), а не реальную цену величины риска и возможность его оценки:

- максимальный объем ответственности, особенно экспортно-кредитных агентов, лимитируется государством.

На современном этапе «страховое мошенничество» является одной из острейших проблем на рынке страховых услуг. Не секрет, что встречаются случаи умышленных обманных действий со стороны страхователей. Однако достаточно большой объем открытой информации, которую потенциальный клиент может получить о той или иной страховой компании, в значительной степени сводит к минимуму возможность умышленного, тем более массового обмана со стороны страхователей. В то же время достаточно распространенным является мошенничество со стороны клиентов. По некоторым экспертным оценкам, до 10% всех страховых выплат осуществляется по мошенническим случаям, в основном это связано со страхованием автотранспорта. К наиболее распространенным случаям мошенничества относятся: имитация угона автомобиля (из всех выплат по транспорту до 40–45% приходится на случаи умышленно-криминального характера); завышение страховой суммы к действительной стоимости страхового объекта; сговор агентов со страхователем; манипуляции с документами страхования; манипуляции в области медицинского страхования.

Исследование зарубежного опыта, в частности США, в области борьбы с мошенничеством в страховании показывает, что выработана достаточно эффективная система мер (табл. 2). По оценке экспертов каждый доллар, вложенный в мероприятия по борьбе со страховым мошенничеством, окупается десятикратно, а иногда и больше.

Современные условия требуют изменения подходов к управлению рисками, в связи с чем анализ ситуаций, связанных со страховыми рисками, приобретает особую актуальность, в том числе разработки Международного центра «Эрнст энд Янг» по оказанию услуг страховым организациям. В частности, указанный центр выделяет десять главных рисков для рынка страхования:

- финансовый кризис (имеет долговременное негативное влияние на страховой рынок);
- риск неэффективных моделей;
- вмешательство регулирующих органов;
- управление циклом андеррайтинга в сегментах бизнеса по видам страхования (в результате возникает множество случаев неплатежеспособности страховых компаний, особенно в сегменте страхования имущества и ответственности);
- геополитические потрясения;
- демографические изменения;
- развивающиеся рынки (возможность резких спадов);

Таблица 2

**Основные меры по борьбе со страховым мошенничеством
(зарубежный опыт)**

Меры по борьбе с мошенничеством	Основные решения
Законодательно-правовые мероприятия	Ужесточение санкций против мошенничества; квалификация мошенничества как преступления (а не проступка); создание специальных органов по борьбе с мошенничеством (по типу специальных бюро в США); подготовка специалистов; внесение специальной статьи в Уголовный кодекс.
Разработка специальных программ в крупных страховых компаниях по борьбе с мошенничеством и криминалом	Система специальных мер, выделение особых подразделений, усиление контрольных мер с использованием служб безопасности компаний.
Разработка информационной базы по сбору и анализу практики страхового мошенничества	Создание банка данных, специализированного по мошенничеству на транспорте и по имущественным делам. Формирование единой системы координации действий страховых компаний по выявлению фактов мошенничества. Использование специальных компьютерных технологий.
Тщательная и квалифицированная подготовка договоров страхования	Отработка современных форм и методик страхования
Популяризация страхования	Достижение большего доверия граждан к страхованию.

- управление каналами продаж (риски, связанные со стремлением бизнеса сокращать расходы);
- юридические риски (неожиданные изменения в отношении форм и субъектов ответственности);
- глобальные катаклизмы (связанные со стратегическими рисками, особенно со стихийными бедствиями).

Приведенный перечень рисков представляется достаточно общим и требует конкретизации к условиям отдельных стран, в частности России. При этом необходимо учитывать, что в настоящее время наиболее актуальными проблемами управления деятельностью страховых компаний являются вопросы повышения рентабельности бизнеса при сохранении имеющейся доли рынка, а также повышение эффективности ключевых бизнес-процессов, необходимость перенастройки системы риск-менеджмента и развития системы управленческого учета. Следует подчеркнуть, что финансовые организации должны более

полно и на постоянной основе раскрывать в своей отчетности существующие риски и сведения о потерях, что соответствует международной практике. В свою очередь регулирующие органы должны следить за тем, чтобы финансовые отчеты компаний включали в себя полную, достоверную информацию о деятельности и представлялись на регулярной основе.

В нашей стране выход из кризиса непосредственно связан с перестройкой многих финансовых институтов регулирования, в том числе связанных со страхованием. Однако на современном этапе, по нашему мнению, нельзя принимать «резких» решений, учитывая «хрупкость» формируемых посткризисных экономических отношений. В частности, это касается введения налоговых и страховых новаций. Так, с 1 января 2010 г. предполагалась замена единого соцналога на страховые выплаты. При этом ставки по ним не должны превышать ставку ЕСН – 26% от Фонда оплаты труда (ФОТ). Однако фактически, как отмечают эксперты, страховые взносы возрастут до 34–35% ФОТ³. Можно дискутировать по данной проблеме, но очевидно, что происходит общее увеличение нагрузки на бизнес.

В свою очередь, в соответствии с Законом «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» (вступил в силу 1 января 2010 г.), расширяется список организаций, которые проверяют и контролируют предпринимателей. Список дополнили Фонд социального страхования (ФСС РФ) и два медицинских: Федеральный фонд медицинского страхования (ФФОМС) и соответствующий территориальный фонд страхования.

Много проблем возникает и с принятием Закона «Об обязательном медицинском страховании в РФ» (от 1 января 2011 г.)⁴. Согласно этому закону, пациент сможет выбирать страховую медицинскую организацию, однако помощь он получит лишь в тех медицинских учреждениях, с которыми эта организация заключила договор. При этом страховые компании являются лишь агентами, посредничающими между государством и учреждениями здравоохранения. Страховщик же по закону – Федеральный ФОМС. В соответствии с Законом практически вводится полный тариф оплаты для всех оказанных пациенту медицинских услуг. Однако в законе нет ни слова о стандартах оказания медицинской помощи и о критериях оценки тарифов.

³ Куликов С. Бизнес требует отложить налоговые новации // Независимая газета. 11.10.2009.

⁴ Вредные законы // Новая газета. 17.10.2011.

На современном этапе в нашей стране страховой защитой охвачены лишь отдельные сегменты экономики. Для активизации рынка страховых услуг, как одного из механизмов улучшения социальных условий, «качества» жизни населения, требуется совершенствование существующей нормативно-правовой базы страхования. Всестороннее развитие современной системы страхования требует создания соответствующих институциональных условий, способствующих достижению финансовой устойчивости страховых организаций, повышению эффективности страхования как инструмента снижения рисков, обеспечения экономической безопасности государства.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

А. КАЗАННИКОВ

кандидат экономических наук,
начальник отдела планирования ВТБ Факторинг

ИННОВАЦИИ В АПК РОССИИ: ПОИСК ВАРИАНТОВ РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются проблемы перехода предприятий АПК на инновационный тип развития. Обосновывается, что без повышения инвестиционной привлекательности комплекса внедрение инноваций в производственный процесс представляется проблематичным, так как источником финансирования инноваций являются инвестиции. Доказывается, что внедрение инноваций в АПК тормозится также вследствие отсутствия конкурентной среды в России.

Ключевые слова: инновации, сельское хозяйство, АПК, инвестиционная привлекательность, технологический уклад, конкурентная среда.

Центральное звено современного АПК России – сельское хозяйство – находится на периферии научно-технического прогресса, подчас лишено не только источников для простого воспроизводства, но и источников для покрытия производственных расходов. В такой ситуации не всякое сельскохозяйственное предприятие задумывается о повышении производительности труда, урожайности в растениеводстве и продуктивности в животноводстве. Это приводит к низкой инвестиционной активности предприятий сельского хозяйства и тормозит развитие предприятий агропромышленного комплекса (далее – АПК) в целом.

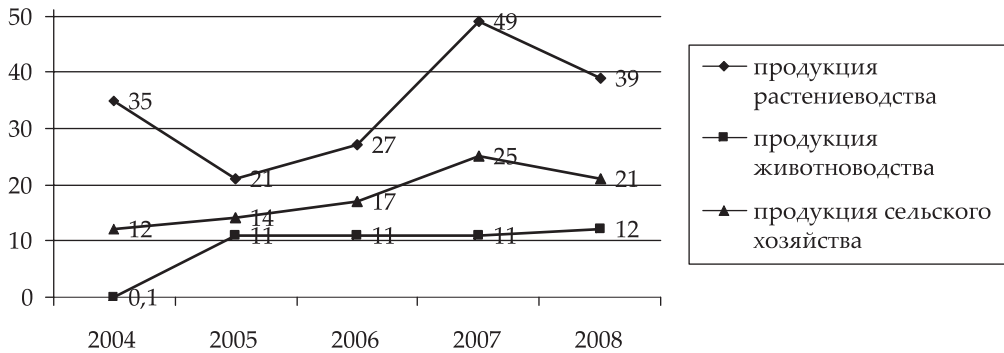
Общеизвестно, что основным источником развития АПК является сельское хозяйство, которое формирует потребность на продукцию сельскохозяйственного машиностроения и химической промышленности (первая сфера АПК) и является поставщиком продукции для обрабатывающей и пищевой промышленности (третья сфера АПК). Получается, что, являясь краеугольным камнем АПК, интенсивное развитие сельского хозяйства будет стимулировать повышение спроса на продук-

цию первой сферы АПК и покрывать потребности третьей сферы АПК в полном объеме. В настоящее время потребности третьей сферы АПК частично покрываются за счет импорта продовольственной продукции. Соответственно при повышении выпуска валовой продукции сельского хозяйства на рынке заработает «импортозамещение», которое положительно скажется на всех участниках, задействованных в рыночных отношениях в АПК.

Если предприятия третьей сферы АПК могут отчасти компенсировать низкий уровень производства отечественного сельского хозяйства за счет импорта, то предприятия первой сферы АПК находятся в принципиально иных условиях и занимают самостоятельное положение в международной торговле. Так, предприятия химической промышленности, выпускающие минеральные удобрения, на международном рынке чувствуют себя комфортно и являются крупными игроками. Это привело к тому, что до 90–95% минеральных удобрений экспортируется.

Предприятия сельскохозяйственного машиностроения, напротив, не способны конкурировать с мировыми автогигантами. Их основное конкурентное преимущество – цена, и только поэтому отечественные предприятия сельского хозяйства покупают их продукцию. Соответственно, чем выше инвестиционные возможности предприятий сельского хозяйства, тем больше продукции отечественного сельскохозяйственного машиностроения они способны приобрести. Правда, некоторые экономически устойчивые сельскохозяйственные предприятия предпочитают приобретать импортную сельскохозяйственную технику, так как ее технические характеристики, в части производительности и экономичности превосходят отечественные аналоги. И это уже является рыночным вызовом зарубежных конкурентов отечественному машиностроению.

С другой стороны, инвестиционные возможности сельского хозяйства определяют возможности отрасли выступать потребителями инноваций, а возможно, – даже создателями инноваций. Правда, в условиях хронического недофинансирования отрасли это представляется крайне затруднительным, а активное привлечение заемных средств тормозится низкой рентабельностью сельскохозяйственного производства и высокой зависимостью результатов деятельности от природно-климатических условий. Например, по результатам 2008 г. рентабельность продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях составила 39%, продукции животноводство – 12% (см. рис. 1). Таких показателей удалось достичь за счет предоставления субсидий сельскохозяйственным предприятиям из бюджета в размере 36,9 млрд руб. В том числе за счет субсидий удалось повысить рентабельность продукции сельского хозяйства практически в два раза за 2004–2008 гг. с 12 до 21%. И это при высокой степени изношенности основных фондов.



Источник: Сельское хозяйство, охота и лесоводство в России. 2009. Стат.сб. / Росстат. М., 2009. С. 125.

Рис. 1. Рентабельность продукции сельского хозяйства, в %

Степень изношенности основных фондов сельскохозяйственных предприятий по результатам 2009 г., составила 42,2%¹. Эти фонды нуждаются не столько в ремонте и реконструкции, сколько в замене и модернизации. На некоторых сельскохозяйственных предприятиях речь идет о поддержании требуемого уровня механизации, достаточного для посадки и ухода за растениями, сбора урожая. Не приходится говорить и об автоматизации. Поэтому требуются инвестиции именно в основной капитал, так называемые капитальные вложения. Без технологического перевооружения сложно представить существование отечественных сельскохозяйственных предприятий в XXI в. Особенно если базой для его развития во всем мире станут автоматизированные технологические системы.

На это указывают авторы научного доклада Национального института развития РАН: «Другой особенностью российской экономики, затрудняющей её модернизацию, является глубокая технологическая неоднородность, которая проявляется в форме значительной дифференциации показателей доходности разных отраслей экономики. В условиях рынка низкая доходность большинства отраслей обрабатывающей промышленности, включая ее высокотехнологичный сектор, создает барьер на пути структурно-технологической модернизации экономики, преодоление которого невозможно без проведения активной государственной политики. Запаздывание с переходом к такой политике влечет нарастающее отставание российской экономики в становлении нового технологического уклада, рост которого будет определять развитие мировой экономики в 20-летней перспективе»².

¹ Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 347.

² Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А. О стра-

Важнейшая функция инвестиций в основной капитал – инновационная: с ее помощью осуществляется обновление основных фондов с использованием научно-технических достижений для производства новой или улучшенной конкурентоспособной продукции, новых или модифицированных эффективных технологий. Без инвестиций инновации часто оказываются невозможными, поскольку заменяемое устаревшее оборудование уже не выпускается, его не найти на рынке. Поэтому основным источником финансирования инноваций, в том числе и радикальных, являются инвестиции в основной капитал³. Активное инвестирование в обновление и модернизацию основных фондов сельскохозяйственных предприятий является основой для выхода сельского хозяйства из системного кризиса.

Инновационный процесс в аграрном секторе представляет собой постоянный и непрерывный поток превращения технических или технологических идей в новые технологии или отдельные ее составные части и доведения их до использования непосредственно в производстве с целью получения качественно новой продукции. Главная особенность инновационного процесса в сельском хозяйстве заключается не в создании в отрасли принципиально новой продукции, а в освоении в хозяйственной практике новых технологий, основанных на достижениях науки и техники в смежных отраслях-поставщиках⁴.

Речь идет, главным образом, о технологии производства, обработки, о хранении и переработке сельскохозяйственной продукции, современной системе управления сельскохозяйственным предприятием, о совершенствовании производственно-хозяйственного комплекса предприятия, замене ручного труда механизированным, автоматизации и роботизации технологических процессов. Проведение этих мероприятий является трудной, но реализуемой задачей для менеджеров некоторых предприятий, и неподъемной для большинства из них. Именно поэтому отрасль нуждается в государственном регулировании.

Инновационная деятельность на сельскохозяйственных предприятиях представляется проблематичной в силу низкой инвестиционной привлекательности отрасли. Несмотря на то, что сельское хозяйство имеет высокий инвестиционный потенциал (хотя бы потому, что в мире ощущается нехватка продовольствия, а проблема голода в некоторых странах стоит очень остро), основным инвестором в сельское хозяйство России является государство. Частный бизнес не спешит вкладывать

тегии развития экономики России: препринт / Под ред. С.Ю. Глазьева. М: ООИ РАН, 2011. С. 5.

³ Ашинова М.К. Экономический механизм регулирования инвестиционных процессов в АПК региона // Автореф. дисс. ... д.э.н. М., 2009. С. 12.

⁴ Кирьяков А.Г. Развитие инновационной деятельности в сельском хозяйстве (теория, методология, практика) // Автореф. дисс. ... д.э.н. Ставрополь, 2009. С. 30.

деньги в развитие этой отрасли экономики по некоторым причинам. Помимо отраслевых особенностей, одними из основных сдерживающих факторов являются: долгосрочный характер инвестирования в сельское хозяйство, слабое развитие конкурентной среды, сравнительно более высокая доходность вложения финансовых средств в отрасли топливно-энергетического комплекса и торговли в России.

Например, рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) по результатам 2009 г. на предприятиях в сельском хозяйстве составила 7,8%, занятых добычей полезных ископаемых 28,8%, в обрабатывающем производстве 13,4%, транспорта и связи 13,4%⁵. При этом средний срок окупаемости инвестиционного проекта в сельском хозяйстве превышает 7 лет, что в условиях высокой волатильности отечественной экономики не всегда является приемлемым для инвесторов. Одновременно существуют и другие причины низкой инвестиционной привлекательности сельского хозяйства, корни которой кроются в макроэкономической среде, которая сформировалась в современной России в течение последних двадцати лет.

«Главным механизмом экономического роста в экономике, преимущественно ориентированной на рынок, является конкуренция. Инновации, – пишет член-корр. РАН Д.Е. Сорокин, – один из инструментов конкурентной борьбы... Вместе с тем при оценке возможности использования инноваций как инструмента конкурентной борьбы, необходимо учитывать высокую рискованность для предпринимателя использования этого инструмента. Поэтому, если у предпринимателя есть возможность использовать в конкурентной борьбе инструменты, менее затратные и рискованные, чем инновации, то последние будут отложены в «долгий ящик». До тех пор, пока конкурентную борьбу можно выигрывать через, например, монопольное положение на рынке или до тех пор, пока деятельность по перераспределению прав собственности будет гораздо «интереснее», чем по её развитию и, соответственно, будут безуспешными и борьба с «рейдерством», и призывы к «инновационному поведению». В этой связи необходимо, чтобы предпринимательские риски использования неинновационных инструментов конкуренции были выше рисков использования инноваций»⁶.

Иначе говоря, одним из инструментов мотивации предприятий к инновациям является конкурентная борьба, которая стимулирует снижение издержек и повышение качества выпускаемой продукции при прочих равных условиях. Конкурентная среда возможна только в случае, как справедливо отмечает профессор А.И. Амосов, если «возможность

⁵ Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 643.

⁶ Сорокин Д.Е. Условия перехода к инновационному типу экономического роста // Модернизация, инновации, развитие. 2010. №2. С. 33.

свободно и творчески мыслить является Высшим Смыслом жизни отдельных личностей и человеческого рода в целом...В конечном итоге это даст возможность повысить дееспособность общественных и государственных структур и преодолеть отставание в технологическом и социально-экономическом развитии»⁷.

«Отсутствие заинтересованности частного сектора является одним из основных «узких мест» российской инновационной системы, – пишет член-корр. РАН Н.А. Иванова, – необходимо расширять косвенную поддержку инновационной деятельности, включая освобождение инновационных предприятий от налога на добавленную стоимость, импортных пошлин, налога на имущество и т.д.»⁸ Финансовая мотивация к инновациям, безусловно, может дать определенный эффект, возможно даже в среднесрочной перспективе, однако не всегда сможет породить заинтересованность предприятий к инновационной активности, особенно если она не сулит значительных материальных выгод. Камень преткновения, по нашему мнению, находится в том, что сегодня еще сохраняются значительные возможности заработать деньги без инноваций, без промышленного и сельскохозяйственного производства, на основе купли-продажи. Без устранения мифа о том, что можно зарабатывать не работая, который сформировался в лихие 1990-е гг. прошлого века, внес существенные деформации в сознание ряда предпринимателей, многие из которых ориентированы в своей деятельности на поиск легких денег. Как только станет понятно, что этого больше не будет (мы ожидаем, что такой период уже наступит в среднесрочной перспективе), можно ожидать разворот предпринимателей в сторону инноваций и инновационного развития своих предприятий, в сторону сельского хозяйства.

Разворот от предприятий топливно-энергетического комплекса и торговли в сторону сельскохозяйственных предприятий следует воспринимать не как переориентацию государственной политики от одних отраслей к другим. Напротив, Россия нуждается в высокоразвитых предприятиях ТЭК также, как и в высокоразвитых предприятиях АПК. Просто в современной России предприятия этих отраслей находятся в разных экономических условиях и сельскохозяйственные предприятия в этом отношении сильно проигрывают.

Представляется, что необходимо проводить целенаправленную государственную политику повышения инвестиционной привлекательности АПК как составную часть политики формирования социально ориенти-

⁷ Амосов А.И. О новой идеологии России // Модернизация, инновации, развитие. 2010. №2. С. 33.

⁸ Иванова Н.А. Инновационные вызовы и эффективность государственной политики // Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 235.

рованной рыночной системы аграрных отношений в современной России. Предприятия АПК России должны отвечать вызовам новой экономики, которую можно построить только в конкурентной среде.

Как отмечает профессор А.В. Сидорович, новая экономика – это уже не чисто рыночная система, а переплетение трех системообразующих основ: рынка, регулирования экономики государством и социальной устойчивости. Экономика неразрывно, внутренне связана с судьбами и целями деятельности людей, каждого человека. Это определяется, во-первых, тем, что человек является непосредственным участником экономической деятельности по созданию и присвоению продуктов и других ее результатов. Во-вторых, члены общества в одно и то же время являются собственниками и факторов, и результатов деятельности, что предопределяет их специфические интересы как собственников в присвоении благ. В-третьих, все члены общества являются потребителями благ, которые достаются им в результате распределения и перераспределения. В-четвертых, результаты экономической деятельности члены общества постоянно ощущают и за пределами экономики – развитие социальной сферы, размер пенсий, пособий прямо зависит от результатов, достигнутых экономикой⁹.

Сложность появления и внедрения инноваций в АПК России также имеет общероссийские корни и трудности. «Трудности связаны, во-первых, с некоторыми особенностями общего российского потенциала, – пишет профессор Л.В. Никифоров, – во-вторых, с его конкретным основанием, с накопившимися структурными несоответствиями внутри его отдельных составляющих и между ними; в-третьих, с отсутствием в стране, как в прошлом, так и теперь, общественной системы, внутренне ориентированной на инновационное развитие и стимулирующей его в разных экономических и социальных блоках и сферах. Последнее обстоятельство наиболее негативно влияет на инновационное развитие. Именно оно порождает и порождает разного рода несбалансированность, а часто и деструкцию в российском потенциале и обществе»¹⁰.

Таким образом, для запуска инновационной активности сельскохозяйственных предприятий надо найти источники финансирования инноваций. Для этого необходимо восстановить и развить инвестиционный потенциал АПК России на основе формирования экономического механизма его регулирования, что позволит повысить эффективность его функционирования. Концептуальные основы механизма приведены

⁹ Сидорович А.В. Экономическая теория и проблемы эффективной трансформации российской экономики. Гл. 11 в кн. Теория капитала и экономического роста: Учеб. пос. / Под ред. С.С. Дзарасова. М.: Изд-во МГУ, 2004. С. 263.

¹⁰ Никифоров Л.В. Социально-экономические системы и инновационный тип развития // Воспроизводственный вектор России. К теории структурного поворота. М.: ИЭ РАН, 2010. С. 268–269.

на рис. 2. Его суть сводится к постоянному мониторингу и диагностике функционирования АПК на основе исследования инвестиционных процессов, ресурсов и условий развития комплекса, на выявлении основных проблем, которые препятствуют его развитию.



Источник: Ашинова М.К. Экономический механизм регулирования инвестиционных процессов в АПК региона // Автореф. дисс. ... д.э.н. М., 2009. С. 14.

Рис. 2. Концептуальные основы формирования экономического механизма регулирования инвестиционных процессов в АПК

Восстановление сельскохозяйственного производства до уровня показателей 1990 г. невозможно без внедрения инноваций в сельскохозяйственное производство и выравнивания технологических укладов по отраслям АПК. Например, если некоторые обрабатывающие производства работают в V технологическом укладе, то большинство сельскохозяйственных предприятий только в IV.

Соответственно, эти отрасли различаются не только по уровню производительности труда, но и по качеству трудовых ресурсов, которые задействованы в производственных процессах. В это же время мировая экономика уже стремительно переходит в VI технологический уклад. Предприятиям АПК России нельзя остаться за бортом нового уклада.

Современная наука выделяет как минимум четыре крупные сферы инновационного развития АПК: селекционно-генетическая; производственно-технологическая; организационно-управленческая; социо-экологическая сфера. В обозримой перспективе для России актуальны все четыре сферы. Но в ближайшее десятилетие особое значение будут иметь селекционно-генетические инновации, необходимые для введения в производство сортов и гибридов, устойчивых к неблагоприятным условиям, болезням и вредителям; в животноводстве – создание пород мясного скота, в птицеводстве – новых кроссов птицы высокой продуктивности. В технологической сфере важнейшими будут ресурсосберегающие технологии¹¹.

В России выбран путь масштабной модернизации производства продовольствия с применением ресурсосберегающих технологий и экологизации аграрного сектора, а также обеспечения устойчивого развития сельских территорий. Достаточно высокий уровень обеспеченности аграрного сектора природными ресурсами становится стратегическим конкурентным преимуществом России в среднесрочной перспективе. Однако без решения межотраслевых проблем, без создания конкурентной среды в социально-экономической системе повысить инвестиционную привлекательность, а следовательно, найти источники финансирования инноваций на предприятиях АПК, представляется затруднительным. Да, государство может и должно быть активным инвестором, так как общество от него ожидает продуманных действий в этом направлении. Однако необходимо заинтересовать в финансировании инновационного развития отечественного АПК и частный бизнес. Это позволит ускорить процессы внедрения и появления инноваций в АПК. Позволит предприятиям АПК воспользоваться достижениями VI технологического уклада не позже зарубежных конкурентов и даже принять участие в его формировании.

¹¹ Крылатых Э., Строков С. Перспективы развития мирового сельского хозяйства до 2050 года: возможности, угрозы, приоритеты // Аграрное обозрение. Ноябрь–декабрь 2009 г.

О. БАШКИРОВА
аспирантка Государственного университета управления

МЕХАНИЗМ АДАПТАЦИИ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ

Необходимость инновационного развития современной российской компании требует новых схем принятия управленческих решений. В статье предлагается система процессных решений, обозначенная как «адаптационный механизм организации». Система разработана с целью повышения инновационной активности российских предприятий.

Ключевые слова: бизнес-пространство, бизнес-модель, нематериальная структура компании, механизм адаптации организации, капитализация новаций, оценка изменений.

Современная организация живет в сложном, быстро меняющемся мире при усилении неопределенности экономической среды, что вызывает дополнительные трудности при принятии решений по развитию компании, делая процесс комплексным и сложным.

Компании сталкиваются с изменением конъюнктуры глобальных рынков, сокращением жизненного цикла товара, усиливающейся конкуренцией, новыми технологиями и информационными системами. Современные фирмы должны быть способны управлять своим бизнес-пространством – каналами дистрибьютеров, сложной цепью поставок снабжения, дорогими и сложными программными продуктами, стратегическим партнерством – и при этом реагировать на изменения рынка.

Бизнес-модель организации претерпевает изменения практически постоянно – новые условия порождают новые возможности. Это вызывает усиление сетевого взаимодействия в двух аспектах: информационном (появление новых и повышение динамики старых связей) и организационно-функциональном взаимодействии между внутренними и внешними параметрами бизнес-модели (аутсорсинг, аренда знания). Разрабатываются новые схемы процессных решений, политики продаж (поведение на новых рынках, ценообразование, разработка систем скидок). Проводимая оптимизация организационной структуры, как правило, основывается на соответствии нематериальной структуры компании ее ценности для потребителя¹.

¹ Лучшие характеристики товара нередко требуют привлечения внешних источников знания.

Заданные внешние условия требуют повышения адаптационных способностей² современной организации. Новый дизайн бизнес-модели³ организации должен включать в себя логические схемы внутреннего взаимодействия (функционального, структурного, ресурсного), активизируемые в зависимости от положения фирмы на рынке.

Логическая модель системных изменений бизнес-модели фирмы (в зависимости от внешних условий) есть механизм адаптации организации. Термин «механизм» употреблен здесь в том смысле, что вся система мер по оптимизации внутренних параметров организации предполагает их связанность и согласованное движение. Корректировки, вносимые в один из параметров, вызывают модификацию всех остальных.

Мобилизация творческих сил компании, перенаправление потоков ресурсов и схемы принятия решений в каждом конкретном случае индивидуальны. Попробуем все же выявить общие основы этих изменений. В качестве параметров используем нематериальную структуру компании, потоки ресурсов, систему управления и систему показателей.

В условиях глобального рынка внутренними проблемами российских организаций, имеющими значение для коммерциализации новаций, можно считать коммуникационные проблемы, основанные на потоках знаний и на потоках ресурсов⁴. Среди проблем, основанных на потоках знаний, можно выделить отсутствие системы обратной связи с рынком (потребителями), ограниченную стационарную деловую сеть, отсутствие механизма запроса бизнеса к науке и капитализации потоков знаний.

Проблемы, основанные на потоках ресурсов, состоят в том, что отечественный производитель представлен, как правило, на сужающемся, инновационно пассивном сегменте внутреннего рынка. Он не заинтересован (не имеет ресурсного обеспечения) во внедрении новаций, для него характерна слабая управляемость инновационным процессом как единым целым, плохая встраиваемость в цепочки создания стоимости, отсутствие системы оценок капитализации новаций. Решение о внедрении того или иного пакета новаций и соответствующей корректировке бизнес-модели организации основывается на анализе данных внешней среды и реализуется при помощи механизма адаптации организации.

² Способности изменять алгоритмы своего функционирования и (иногда) свою структуру с целью сохранения или достижения оптимального состояния при изменении внешних условий (www.wikipedia.org).

³ Здесь бизнес-модель есть виртуальная структура цепочки создания добавленной стоимости.

⁴ Гурков И.Б. Воздействие интегрированных структур управления на инновационное развитие российских предприятий: попытка эмпирического анализа. РЖМ. 2005. №4; Лапин Н.И. Теория и практика инноватики. М. ^ Логос, 2008; Российский инновационный индекс. Отчет // Под ред. Л.М. Гохберга. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 2011.

Задачей адаптационного механизма является корректировка бизнес-модели компании в зависимости от внешних условий и от направления стратегии ее инновационного развития. Для этого должны быть сделаны предварительные шаги: фиксация внешних условий функционирования компании; анализ ее внутреннего состояния; оптимизация соотношения потоков ресурсов; изменение при необходимости бизнес-модели фирмы.

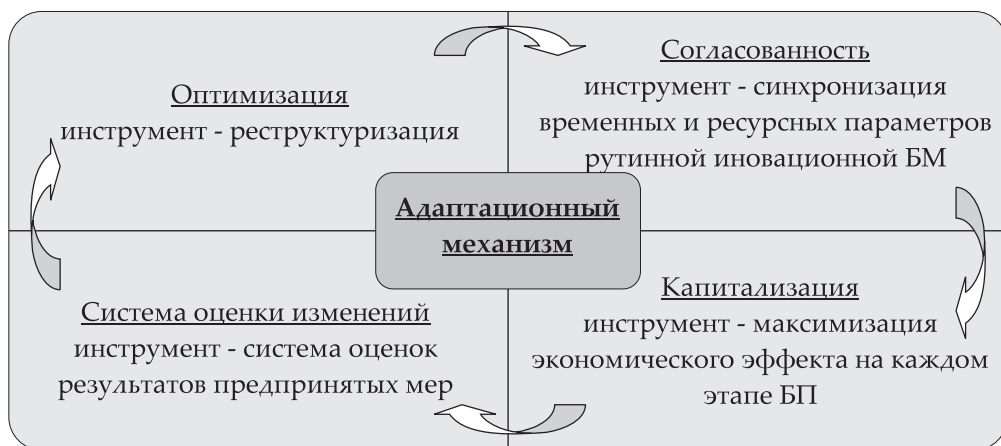


Рис. 1. Адаптационный механизм организации.

Таким образом, комплекс системных изменений – адаптационный механизм – состоит из последовательного ряда процессных решений, обозначенных на рис. 1 как «оптимизация», «согласованность», «капитализация» и «система оценки изменений».

Оптимизация.

Реализация принятых решений о модификации бизнес-процесса организации опирается прежде всего на корректировку ее нематериальной структуры: появляются новые деловые связи, уделяется больше внимания управлению нематериальными активами. Это влечет за собой покупку и/или аренду новых знаний и вплетение их в рутинный бизнес-процесс. Реструктуризация национальных компаний, как правило, сводится к политике снижения издержек в конкретный период и приводит к ликвидации собственных НИОКР, что вступает в противоречие с интересами инновационного развития производства. Согласно исследованиям⁵, сейчас инновационная активность российских производителей выражается, скорее, в покупке дорогостоящего зарубежного оборудования, а не в капитализации собственных новаций.

⁵ Российский инновационный индекс. Отчет // Под ред. Л.М. Гохберга. М: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики, 2011; Исследования корпоративных инновационных систем. Отчет // Под ред. Е.М. Роговой. СПб.: филиал НИУ «Высшая школа экономики», 2009.

На сегодняшний день компании действительно не всегда могут полностью обеспечить разработку новаций⁶, однако привлечение внешних источников знания должно согласовываться с политикой развития собственной когнитивной системы⁷ и реализовываться проектно. В противном случае отечественный производитель лишается дополнительной ренты⁸.

В качестве действенных изменений структуры российских предприятий можно предложить расширенную гибкую экспертную сеть, сохранение базовых, значимых производственных позиций, весомый патентный портфель.

Таким образом, реструктуризация должна производиться с учетом возрастания роли нематериальных активов организации. Речь идет прежде всего о знаниях и охраноспособной интеллектуальной собственности, о внедрении систем управления ими, а также об оптимизации соотношения потоков всех видов ресурсов в рамках реализации инновационной стратегии развития компании.

Принцип согласованности.

Согласование временных ритмов внедрения новации (особенно при привлечении внешних источников знания) и ресурсного обеспечения, распределяемого между инновационным («завтрашними» продажами) и рутинным («сегодняшние» продажи) бизнес-процессами, является очень непростым вопросом обеспечения непрерывности жизнедеятельности организации и минимизации возможных потерь и рисков.

В процессах промышленного производства одни люди являются авторами новации как идеи или изобретения, другие организуют их реализацию, третьи осуществляют разработки технических новшеств, четвертые их производят, пятые обеспечивают их поступление потребителям⁹. При этом стратегия развития организации не предполагает временных разрывов в процессе внедрения новации в производство и вывода ее на рынок. Данный процесс включает три этапа:

1. Изобретение/разработка. Этот процесс сложно контролировать на основе жесткой регламентации. Скорее, нужен двойной подход. С одной стороны, необходим свободный доступ к запрашиваемой информации, внутренним и внешним источникам знаний и обеспечение свободной циркуляции потоков знания внутри компании на протяжении всего цикла разработки. С другой стороны, требуется определение четких

⁶ Инновационное развитие // Под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 522–523.

⁷ Компания может включить в нее собственные НИОКР или просто схемы принятия решений и патентный портфель.

⁸ Монопольной ренты – в случае, когда права на новацию принадлежат третьему лицу.

⁹ Лапин Н.И. Теория и практика инноватики. М.: Логос, 2008. С. 49.

временных рамок получения желаемого результата, контроль над ресурсами и обеспечение прав собственности на разработку.

2. Реализация новации, т.е. внедрение новационного продукта в рутинный бизнес-процесс. Особенностью рутинного бизнес-процесса является то, что его разрозненные элементы обладают локальным знанием и «не видят» системы в целом¹⁰. Несмотря на это, материальный ресурс компании должен быть готов к немедленному реагированию (перераспределению) и передислокации при смене политики развития организации. В этом случае значимость рутинного бизнес-процесса выражается в обеспеченности процесса внедрения новаций необходимыми ресурсами, как материальными, так и лучшими нематериальными (отработанные схемы, налаженные процессы).

3. Вывод инновации на рынок. Здесь главная роль принадлежит системе маркетинговых разработок. Прежде всего имеет значение считывание обратной связи от рынка (предпочтений потребителя, действий конкурентов) для улучшения предложения. Система мероприятий по выводу новации на рынок должна соответствовать параметрам системы интегрированных маркетинговых коммуникаций¹¹. Речь идет о правилах подачи информации (вид, язык, точность, доступность), которая должна исходить от уполномоченных лиц и соответствовать факторам репутации, важным для целевой аудитории.

Согласование временных параметров процесса коммерциализации новации крайне важно в условиях, когда разработка осуществляется при помощи внешних по отношению к данной организации структур, особенно если задействовано некоторое количество экспертов или брокеров знания. Промежуточные сроки выполнения заказа в этом случае могут носить, скорее, регулирующий характер. Важно четкое соблюдение временных рамок окончания взаимодействия по данному проекту и определение прав собственности на него.

Ресурсное обеспечение инновационного проекта является внутренним вопросом организации, который может быть решен за счет оптимизации структуры, перераспределения финансовых ресурсов и/или привлечения внешних источников финансирования.

Капитализация новаций.

При неизбежности потерь в процессе внедрении новшеств (продуктов, технологий, менеджерской практики) всегда есть риск «распыления» ресурсов, просто в силу того, что процесс не отработан. Необходимо усилить внимание к повышению капитализации как каждого этапа бизнес-процесса, так и общего потока знаний. Например, организация может

¹⁰ Исторически сложившаяся ситуация с делением организации по подразделениям, когда каждое исходит из своих возможностей и интересов.

¹¹ План действий компании по продвижению продукции.

сдать знания в аренду или продать ту часть интеллектуальной собственности, которая уже не используется в новой бизнес-модели. Для снижения потерь при переходе от одного производственного цикла к другому можно воспользоваться опытом японских компаний по повышению продуктивности производства¹². Наконец, система сбалансированных показателей, отражающая полный спектр приложенных усилий при коммерциализации новации, поможет оценить полезность или неудачу от внедрения новаций в производственный процесс.

Разработанная нами система показателей¹³ отражает инновационную активность организации в повышении ее адаптационных способностей и определении пределов чувствительности организации как реакции сложной открытой системы на конъюнктуру рынка (см. табл. 1).

Итак, можно сказать, что адаптационный механизм организации ориентирован на выполнение стратегии инновационного развития компании, опирается на результаты деятельности когнитивной составляющей организации, т.е. считывание внешних условий и анализ внутреннего состояния организации. Он представляет собой систему решений по оптимизации соотношения материальных и нематериальных ресурсов компании и, при необходимости, перестройку ее бизнес-модели.

Цепочку последовательного подключения основных параметров бизнес-модели (БМ) организации к реализации изменений можно обозначить следующим образом: БМ = <нематериальная структура, логические связи между параметрами, схемы принятия решений, аналитика>. Нематериальная структура задается как основа изменений. Логические связи и соотношения параметров – это наиболее весомый параметр реструктуризации, определяющий новый облик БМ. Схемы принятия решений – правила функционирования системы управления. Аналитика в данном случае должна обеспечить оценку соответствия результатов поставленным целям.

Ориентация на согласованное управление разнородными (как материальными, так и нематериальными) параметрами инновационной активности фирмы при построении ее новой инновационной бизнес-модели позволяет существенно сместить акцент на управление нематериальными активами организации, что в условиях новой экономики крайне важно. На сегодняшний день отечественный производитель продукции, воспринимаемой мировым рынком в качестве инновационной, не соответствует многим его требованиям. Это прежде всего касается охраноспособности интеллектуальной собственности и узнаваемого эко-

¹² Концепция «бережливого производства», представителями которой являются Т. Оно, Дж. Лайкер, Дж. Вумек, Д. Джонс.

¹³ Для каждой организации разрабатывается индивидуальная система оценок в зависимости от ее бизнес-модели.

Таблица 1

**Параметры контроля инновационной активности компании
с точки зрения оценки произведенных и планируемых изменений**

Принцип	Параметры контроля
Оптимизация	5 сил Портера. Доля на рынке. Лидерство инновационное. Деловая сеть. Мобильность структур. Гибкость процессов. Эффективность менеджерских практик. Структура затрат на исследования и разработки. Отработанные системы обратной связи. Бренд. Корпоративная культура. База интеллектуальной собственности. Заделы по новой продукции. Know-how.
Согласованность	Мобильность и гибкость рутинного процесса. Временные и ресурсные параметры принятия решений. Соотношение входящих/исходящих потоков знания. Структура патентного портфеля. Плотность разработок. Банк идей – наполняемость и соответствие нуждам компании. Точность прогнозного анализа. Соответствие технологической базы новым требованиям. Связанность предоставляемых товаров и услуг.
Капитализация	Динамика рыночной стоимости компании. Динамика покрытия спроса на товар (рынок). Структура дохода – рост доли новых товаров в продажах. Рентабельность, рост. Рыночная стоимость бренда. Трансакционные издержки. Количество реализованных патентов. Реализованные патенты/купленные патенты.

логического бренда. Решения, необходимые для выполнения этих требований, лежат в области управления несогласованными нематериальными параметрами организации.

Предлагаемый в данной статье механизм адаптации организации призван усилить ее гибкость и быстроту принятия решений за счет внутренних ресурсов для повышения рыночной капитализации и выполнения задач стратегического инновационного развития.

Ю. МИЛЬШИНА
аспирантка факультета государственного управления
МГУ им. М.В. Ломоносова

ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье подробно анализируются изменения в сфере государственно-частного партнерства, произошедшие в мире и в России в результате глобального финансового кризиса. Описаны новые финансовые инструменты развития ГЧП – инфраструктурные облигации и контракты жизненного цикла, а также возможности их применения в РФ. Показано, что ГЧП может послужить эффективным инструментом выхода из кризиса и дальнейшего развития экономики.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, финансовый кризис, новые финансовые инструменты, экономический рост*

Результатами мирового финансово-экономического кризиса явились не только его очевидные негативные последствия, но и активный поиск новых путей преодоления экономического неблагополучия, в частности, за счет укрепления партнерства между государством и бизнесом. В условиях кризиса идет активный поиск управленческих решений, которые позволили бы частному сектору продолжать развитие долгосрочных проектов. Государство же в период кризиса концентрирует свои усилия на поддержании внутренней социальной и экономической стабильности, на реализации важных инфраструктурных проектов, на поиске новых эффективных форм поддержки национального производителя.

На сегодняшний день, когда растущие государственные расходы воспринимаются как негативное явление, развитие государства стали стремиться к активному партнерскому взаимодействию с бизнесом. Одной из современных форм такого взаимодействия стало государственно-частное партнерство (ГЧП). Зарубежный опыт показывает, что реализация проектов в рамках государственно-частного партнерства может обеспечить значительную экономию бюджетных средств¹.

После изучения множества трактовок понятия ГЧП у нас сформировалось мнение, что государственно-частное партнерство целесооб-

¹ Фильченков В.А. Формирование ГЧП в социальной сфере // Автореф. дисс. ... д.э.н. // М., 2008 // http://ceninauku.ru/info/page_15177.htm

разно рассматривать как институт, призванный привлекать в экономику дополнительные ресурсы и перераспределять риски между государством и предпринимательским сектором, направлять усилия предпринимателей на решение значимых для общества социально-экономических целей и задач при сохранении за государством его неотъемлемых полномочий и функций.

Как известно, в десятилетие, предшествующее мировому финансовому кризису 2008–2009 гг., наблюдался активный рост рынка ГЧП в мире, и происходил этот рост на фоне относительно дешевых заемных средств. В 2006–2007 гг. доля заемных средств в ГЧП достигала 80–90%. Однако кризис 2008–2010 гг. так же, как и предыдущие кризисы, в частности, кризис 1997–1998 гг., достаточно сильно и противоречиво повлиял на основные движущие факторы развития рынка проектов ГЧП.

В результате финансово-экономических кризисов существенно увеличиваются экономические и политические риски: как правило, дорожают долговые обязательства, сокращаются сроки кредитования. Инфляция и рыночная нестабильность приводят к сужению горизонтов кредитования важных социальных и инфраструктурных проектов, которые вынуждены реализоваться в условиях резко истощившихся денежных ресурсов.

Несмотря на все сложности кризисного периода, система государственно-частного партнерства продолжает развиваться. Заключаются новые договоры и завершаются ранее начатые проекты (хотя и гораздо медленней, чем в докризисный период). Если сравнивать с проектами, не предполагающими участия государства, для ГЧП ситуация оказывается не такой критичной по двум причинам:

- проекты ГЧП представляют собой относительно стабильные активы, генерирующие даже в условиях кризиса предсказуемые денежные потоки;
- ГЧП применяется в основном в проектах, связанных с развитием инфраструктуры, что является признанным во всем мире способом стимулирования и поддержания экономического роста. Это делает осуществление проектов в данной области выгодным для государства.

Остановимся ниже на основных изменениях, произошедших с государственно-частным партнерством и проектами ГЧП по всему миру и в России в связи с финансовым кризисом 2008–2009 гг. Среди наиболее значимых из них необходимо выделить следующие.

1. *Снизилось количество новых проектов ГЧП.* Резкий рост неопределенности на рынке и внутри компаний, а также кризис кредитования, заставил многие фирмы отказаться от участия в ГЧП-проектах. По исследованиям компании КПМГ, в первой половине 2009 г. объем проектов ГЧП с успешным финансовым закрытием составил 25,92 млрд долл. (72 проекта), что соответственно на 6% и 32% меньше, чем в первом и втором полугодии 2008 г.

2. Произошло общее замедление развития ГЧП проектов в развивающихся странах. По данным Всемирного банка, с июля 2008 г. по март 2009 г. на 30% упало число контрактов, подписанных в сфере ГЧП, и на 15% уменьшился объем инвестиций². При этом важно подчеркнуть, что такое падение показателей случилось за счет отмены или задержки реализации сравнительно небольших проектов ГЧП. Крупные проекты, имеющие высокий приоритет с точки зрения социально-экономического развития государства, хотя и испытывали финансовые трудности, но продолжали реализовываться.

3. Повысилась роль государственной поддержки проектов ГЧП и поддержки за счет международных финансовых институтов (МФИ). Так, объем средств государственной поддержки и тех средств, что выделяются международными финансовыми институтами, вырос в 2008 г. на 20,7% по сравнению с уровнем 2007 г. Основные средства были направлены на поддержку государственной инфраструктуры (строительство жилья, больниц, поликлиник, школ).

По мнению специалистов Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк, ВЭБ), в условиях финансовой нестабильности государственно-частное партнерство должно иметь более высокий потенциал и привлекательность. Если раньше многие проекты можно было развивать внутри частных корпораций, частных холдингов, используя инструменты финансового рынка в условиях рыночного доверия и доступности кредитного финансирования, то сейчас, в условиях кризиса, задачей государства становится поддержание определенного уровня доверия, выдача гарантий и поддержка определенной платежеспособности.

4. Приоритетным стало финансирование инфраструктурных проектов. Главной целью социальной политики государства в период нестабильности становится поддержка граждан. Это определяет направление государственных средств преимущественно на осуществление мер по созданию новых рабочих мест, осуществление социальной защиты населения, инвестирование в проекты социальной инфраструктуры и здравоохранения. Правительства большинства стран рассматривают такие инфраструктурные проекты как способ стимулирования экономической активности. В некоторых странах, например в США, выделяются дополнительные денежные средства на финансирование инфраструктурных проектов³.

В других государствах, к примеру, в Великобритании, пытаются видоизменить модель финансирования инфраструктурных проектов, включая

² World Bank Group. PPIF 2009. Assessment of the impact of the crisis on new PPI projects. Update 3, 4, 5, 6 // www.worldbank.com

³ Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А., Баженов А.В., Воротников А.М. ГЧП в России: теория и практика. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2010.

бюджетную поддержку. Но речь идет не о прямом бюджетном финансировании, т.е. не о превращении проектов в госзакупки, а о финансировании через вновь создаваемый инфраструктурный банк – Infrastructure UK (аналог в США – National Infrastructure Bank). Предполагается, что банк будет давать средства на те проекты, за которые в конечном счете будут расплачиваться в рассрочку местные бюджеты и потребители. Другими словами, поиски выхода из бюджетного дефицита и средств на финансовых рынках идут за счет расширения возможностей и развития инструментов самого рынка, а не замены рынка государством.

5. *Произошел переход от очень крупных проектов к менее крупным.* Высокая ликвидность, быстрые темпы развития, «агрессивность», динамичность, наблюдавшиеся на рынке ГЧП на протяжении последнего докризисного десятилетия, способствовали инициированию множества очень крупных проектов ГЧП с капитальной стоимостью более 1 млрд долл. Трудности и риски реализации таких проектов часто недооценивались. Современные тенденции заключаются в том, что все меньше становится сверхкрупных и сверхдорогих проектов, так как проект свыше 500 млн долл. оказывается очень дорогим по сравнению с более мелкими проектами. Однако изменение масштабов уже существующих крупных проектов проблематично из-за экономических, психологических (общественные ожидания и оценки) и политических причин. Дробление крупного проекта не всегда осуществимо или занимает слишком много времени и денежных средств.

6. *Появились новые финансовые инструменты управления ГЧП-проектами.* Одним из таких новых инструментов для российской практики стали инфраструктурные облигации, выпускаемые частными или государственными компаниями для финансирования строительства инфраструктурного объекта (автомобильной дороги, порта, железной дороги, аэровокзала). Эмитент таких бумаг после окончания строительства объекта получает его в концессию на длительное время (несколько десятков лет), и поэтому пользование данным объектом инфраструктуры для третьих лиц может быть платным (к примеру, платная дорога). Достаточно часто государство (или несколько государств), на территории которого строится данный объект, предоставляет гарантии по выпускаемым облигациям. Гарантии государства делают инфраструктурные облигации привлекательными для большего числа участников рынка, так как снижается риск. По мнению аналитиков, выпуск инфраструктурных облигаций позволил бы объединить потребность в инвестиционных ресурсах и предложить рынку длинную и доходную бумагу⁴. Также, инфра-

⁴ Внешэкономбанк и проекты ГЧП в России: новые задачи и возможности в условиях экономического спада. Концептуальные предложения ВЭБ и Deloitte. М., 2009 // <http://www.anspa.ru/files/sem2009/bazhenov/bazhenov.pdf>.

структурные объекты, которые планируется создавать с помощью такого финансирования (дороги, объекты ЖКХ), поможет генерировать денежные потоки защищенные от инфляции в долгосрочной перспективе, поскольку тарифы таких организаций обычно корректируются вместе с инфляцией.

Обратимся еще к одному достаточно новому для современной российской экономики финансовому инструменту – так называемому контракту жизненного цикла. Это контракт, согласно условиям которого одна сторона (исполнитель инфраструктурного проекта) за свой счет и с использованием собственных материалов возводит инфраструктурный объект и эксплуатирует его в течение расчетного срока (жизненного цикла). Другая сторона (государство или муниципальное образование) оплачивает за счет бюджета соответствующего уровня услуги по предоставлению объекта в пользование (к примеру, предоставление в общее пользование бесплатных автодорог). Это могут быть также публичные услуги, оказываемые с помощью такого объекта (обучение в вузе, лечение в медицинском учреждении). В период экономической нестабильности и невозможности масштабных бюджетных инвестиций контракты жизненного цикла могут стать эффективным альтернативным инструментом развития социально-экономической инфраструктуры. Схема КЖЦ в мире была хорошо отработана за последние 15 лет. Множество крупнейших проектов в мире строятся по КЖЦ (в Великобритании – до 900 проектов в год).

7. Изменились кредитные реалии в сфере ГЧП. Источниками финансирования ГЧП-проектов являются теперь не только государство и частные фирмы, но также банки и другие инвесторы. Кризис кредитования означает, что банки и кредиторы оказались практически неспособны предоставлять финансовые ресурсы компаниям.

Непростая ситуация на мировом кредитном рынке оказала заметное влияние на ГЧП-проекты в условиях кризиса 2008 г.: произошел коллапс межбанковского кредитного рынка, что вызвало значительное падение ликвидности; существенно выросла банковская маржа; некоторые крупные банки частично или полностью ушли с рынка проектного финансирования и ГЧП-проектов.

Следует отдельно отметить, что в периоды кризисов существенные изменения претерпевает соотношение частного и заемного капитала в части финансирования проектов. Так, господствующее в докризисные годы соотношение «90% заемных средств – 10% акционерного капитала» в связи с финансовой нестабильностью потеряло свою актуальность. Структуры финансирования проектов становятся более консервативными – 80% на 20% и 70% на 30%, хотя доля заемных средств остается немалой. Также стало гораздо меньше возможностей профинансировать проект ГЧП через выпуск облигаций. По оценкам экспертов, из 157 про-

ектов только 9 в 2008 г. получили денежное обеспечение за счет выпуска облигаций на сумму в 1,6 млрд долл. В 2007 г. таких проектов было 19, и общая сумма средств от выпуска облигаций составляла 6,7 млрд долл. Основная роль в финансировании через банки переходит к стандартным долгосрочным кредитам, которых в 2008 г. по сравнению с 2007 г. стало на 48% больше⁵. Снизился и срок долгового финансирования с 25–30 лет до 12–20 лет⁶.

Для полноты анализа необходимо отметить противоречивое, двойственное влияние мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. на ГЧП в России. С одной стороны, кризис негативно сказался на развитии ГЧП. В результате кризиса в России объем предполагаемых к реализации инфраструктурных проектов уменьшился с 382 млрд долл. в 2008 г. до 56 млрд долл. в 2009 г.⁷. В реальности ни один из проектов до сих пор не реализован.

Возникли большие трудности с привлечением заемного капитала. Исследования финансового рынка в России выявили, что маржа российских банков по кредитам в долларах для проектов ГЧП существенно выше текущих уровней в развитых странах, а индикативные ставки по рублевым кредитам в 2009 г. повысились в 1,5–2 раза по сравнению с 2008 г. При этом максимальный теоретический срок кредитования в рублях значительно (в 3–4 раза) меньше, чем в иностранной валюте. Такие невыгодные условия рублевого кредитования вынуждают потенциальных заемщиков обращаться к валютным займам. Здесь возникает вопрос валютного риска, управление которым государство берет на себя, а частный сектор не может его снизить, хеджировать должным образом из-за неразвитости российского рынка производных финансовых инструментов⁸.

С другой стороны, у России появляется уникальный шанс внедрить новые подходы и финансовые инструменты для реализации проектов ГЧП. В условиях нестабильности инвесторы предпочитают сверхприбылям гарантированную маржу с приемлемым уровнем риска, что характерно для проектов государственно-частного партнерства. Стабильность спроса со стороны государства является важнейшим инструментом снижения рисков инвестиций и укрепления доверия кредитных организа-

⁵ Шабашевич М., Лузан С. Условия финансирования проектов ГЧП: кризисные реалии // Рынок ценных бумаг. М., октябрь 2009.

⁶ Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти // Всемирный банк (TheWorldBank), Консультативный офис по участию частного сектора в инфраструктуре (PPIAF). 2010.

⁷ RenaissanceCapital, Deloitte, публичная информация.

⁸ Внешэкономбанк и проекты ГЧП в России: новые задачи и возможности в условиях экономического спада. Концептуальные предложения ВЭБ и Deloitte. М., 2009 // <http://www.anspa.ru/files/sem2009/bazhenov/bazhenov.pdf>.

ций. ГЧП может стать надежным и эффективным механизмом экономического роста, который, помимо прочего, будет способствовать привлечению более высоких управленческих стандартов частного сектора в социальные услуги.

Таким образом, перспективы развития отношений государства и частных компаний в России зависят от решения вопросов, связанных с созданием привлекательного инвестиционного климата внутри страны, с защитой инвестиций, с созданием положительного имиджа государственно-частного партнерства как такового и с готовностью государства на передачу определенных прав на инфраструктурные объекты бизнесу. Для регионального развития принципиальное значение получает комплексное развитие территории, где механизмы ГЧП играют одну из ключевых ролей при условии разрешения организационно-правовых и финансовых проблем на уровне регионов.

ГЧП обретает особую значимость во время финансово-экономической нестабильности по ряду причин:

Во-первых, в рамках проектов государственно-частного партнерства появляется возможность привлекать долгосрочные средства. Это в условиях кризиса чрезвычайно важно, так как бизнес будет продолжать свои инвестиционные программы, а государство будет реализовывать социально значимые, не терпящие отсрочки проекты.

Во-вторых, проекты ГЧП позволяют подготовиться к переходу в новую восходящую фазу после кризисного дна – в фазу экономического роста, за счет подготовки инфраструктуры и начала новых инновационных проектов, которые лягут в основу будущего развития.

Несмотря на серьезные финансовые трудности, государственно-частное партнерство не теряет свою актуальность и свои позиции по сравнению с другими схемами проектного финансирования. Заинтересованность в ГЧП как со стороны государства, так и со стороны бизнеса делает его одним из важных инструментов преодоления кризисных явлений в экономике, обеспечения стабильности и роста.

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

Г. РАХМАТУЛИНА

кандидат экономических наук, старший аналитик
ТОО «Агентство по исследованию рентабельности инвестиций»

РЫНОК НЕФТЕПРОДУКТОВ КАЗАХСТАНА В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье дается характеристика современного состояния рынка нефтепродуктов Республики Казахстан. Автор анализирует перспективы развития данного национального рынка в рамках Таможенного союза. Подробно рассматриваются особенности юрисдикции нефтяного сектора и обозначены ориентиры его модернизации на ближайшие годы.

Ключевые слова: рынок нефтепродуктов Республики Казахстан, нефтеперерабатывающие заводы, инвестиции в нефтегазовый сектор, законодательство Республики Казахстан, цены на нефтепродукты.

Развитие рынка нефтепродуктов, повышение его конкурентоспособности являются важнейшим приоритетом экономической политики Казахстана. В частности, в Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 гг., утвержденной указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 г. №958, отмечается, что одной из главных задач нефтегазового сектора республики является обеспечение потребностей внутреннего рынка в нефтепродуктах. На повестке дня стоят проблемы увеличения глубины переработки нефти до 87–90% и доведения качества отечественных нефтепродуктов до международных стандартов («Евро-3» – «Евро-5»).

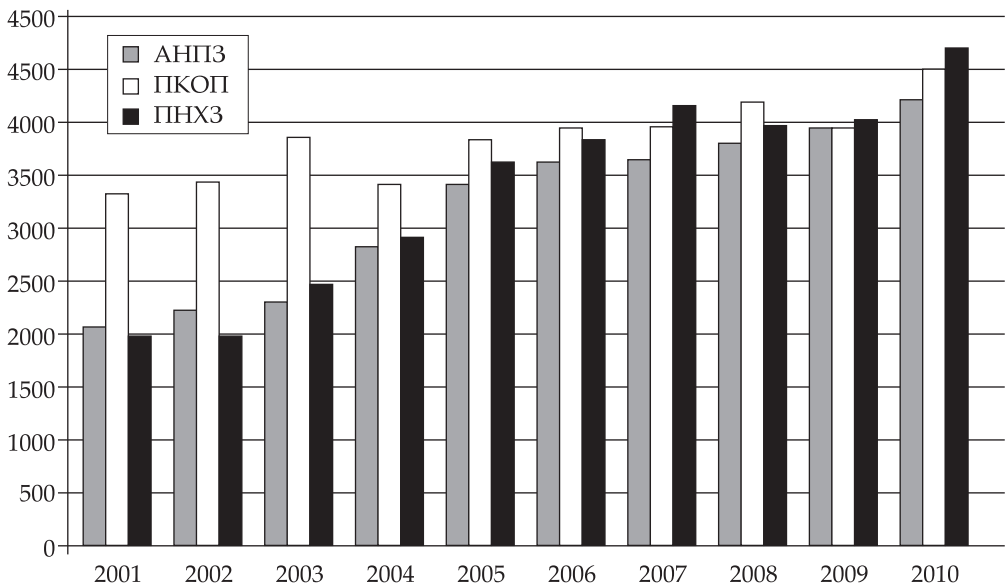
Несмотря на высокую суммарную мощность и комплексность переработки нефти, текущая загрузка казахстанских производств значительно отстает от аналогичных показателей передовых нефтеперерабатывающих предприятий. Основными причинами дефицита перерабатывающих мощностей наряду с экономическим ростом и увеличением потребления нефтепродуктов являются высокие капитальные затраты на создание новых мощностей, продолжительные сроки окупаемости инвестиций, ужесточение экологических требований.

С вступлением Казахстана в Таможенный союз (ТС) создаются условия для эффективного решения указанных проблем, активизации инвестиционного сотрудничества государств-участников в нефтеперерабатывающем секторе экономики. Кроме того, важное значение приобретают проблемы проведения странами ТС согласованной таможенной, налоговой и тарифной политики в нефтегазовой сфере.

Рынок нефтепродуктов в Казахстане

В настоящее время в Республике Казахстан действуют три крупных нефтеперерабатывающих завода: Атырауский нефтеперерабатывающий завод (АНПЗ), Павлодарский нефтехимический завод (ПНХЗ) и Шымкентский нефтеперерабатывающий завод («ПетроКазахстан Ойл Продактс», ПКОП). Деятельность указанных предприятий имеет важное значение для экономики республики и покрытия потребностей потребителей в нефтепродуктах.

За период с 2001 по 2010 г. на НПЗ Казахстана наблюдается положительная динамика объемов производства нефтепродуктов. Так, совокупный объем переработки нефти увеличился за это время почти на 80% и достиг 13700 тыс. т (см. рис. 1). При этом объем переработки нефти на АНПЗ и ПКОП в 2010 г. вырос по сравнению с 2001 г. на 97% и 35,6% соответственно. Объем переработки на ПНХЗ возрос более чем в 2 раза.



Источник: Отчеты Национальной компании «КазМунайГаз».

Рис. 1. Переработка нефти на НПЗ Республики Казахстан (тыс. т)

В настоящее время правительством принимаются меры по достижению сбалансированности внутреннего рынка нефтепродуктов и модернизации нефтеперерабатывающей промышленности Казахстана. Постановлением Правительства РК от 14 мая 2009 г. утвержден Комплексный план развития нефтеперерабатывающих заводов Республики Казахстан на 2009–2015 гг. Основной его целью является обеспечение энергетической безопасности страны в части полного удовлетворения внутренней потребности в основных видах нефтепродуктов – бензине, авиа- и дизельном топливе.

Реализация данного документа позволит к 2015 г. в полном объеме обеспечить внутренний рынок Казахстана качественными нефтепродуктами, соответствующими требованиям «Евро-4».

Модернизация Атырауского НПЗ предполагает реализацию 4 проектов. Первый – реконструкция установок замедленного коксования и первичной переработки нефти. Источником финансирования данного проекта являются собственные средства компании «КазМунайГаз». Общая сумма инвестиций составляет около 120 млн долл. Завершение проекта было намечено на декабрь 2010 г. В результате его реализации планируется уменьшить производство мазута на 600 тыс. тонн и на 150 тыс. т увеличить производство светлых нефтепродуктов, имеющих высокую добавленную стоимость. Кроме того, увеличиваются производственные мощности завода (с 4,3 до 5–5,5 млн т перерабатываемой нефти в год).

Второй проект – строительство комплекса производства ароматических углеводородов. Реализация данного проекта будет способствовать увеличению производства нефтепродуктов, соответствующих нормам стандарта «Евро-4». Извлеченные ароматические углеводороды станут сырьем для производства нефтехимической продукции с высокой добавленной стоимостью. Завершение проекта намечено на начало второго квартала 2013 г.

Третий проект – строительство комплекса глубокой переработки нефти. В настоящее время завершено технико-экономическое обоснование проекта и началась разработка проектно-сметной документации. Ожидается, что проект будет завершен в конце 2014 – начале 2015 г.

Последний проект – строительство обьездного железнодорожного пути, который позволит, минуя город, выходить напрямую на магистральные линии КТЖ.

Модернизация Атырауского НПЗ осуществляется НК «КазМунайГаз» совместно с китайской компанией Sinopec Engineering, с которой в октябре 2009 г. был подписан договор о реализации проекта «под ключ».

Стоимость *реконструкции Шымкентского НПЗ* составляет около 1 млрд долл. Финансирование данного проекта будет осуществляться «Китайской национальной нефтяной корпорацией» (CNPC) и НК «КазМунайГаз». В 2009 г. на этом предприятии были проведены работы в рамках программы модернизации, в частности, выполнены маркетинговые исследования по нефти и рынку нефтепродуктов. В результате модернизации

на Шымкентском нефтеперерабатывающем заводе планируется увеличить глубину переработки нефти, улучшить качество производимой продукции с доведением его до требований стандарта «Евро-3» (предусмотрена реконструкция действующих установок и строительство новых), расширить ассортимент продукции за счет высокоценных продуктов нефтехимии (полипропилен и бензол), увеличить мощности по переработке нефти и снизить влияние переработки на экологию Южно-Казахстанской области.

Модернизация Павлодарского завода предполагает проведение работ по реконструкции оборудования, что будет способствовать увеличению выработки высокооктанового бензина, авиа- и дизтоплива и сокращению производства мазута. По оценкам экспертов, вследствие проведения модернизации Павлодарского НПЗ глубина переработки нефти может составить 85–90%. Производимое топливо будет соответствовать стандарту «Евро-4».

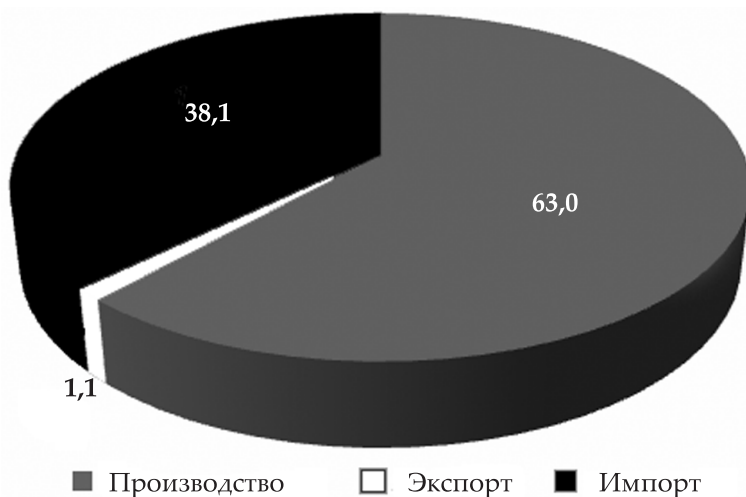
После завершения модернизации общая мощность трех НПЗ республики составит около 17 млн т. Внутренний рынок Казахстана будет полностью обеспечен качественными нефтепродуктами. Вместе с тем современное состояние нефтеперерабатывающей отрасли Казахстана пока не удовлетворяет потребности внутреннего рынка республики в нефтепродуктах.

Главной проблемой на сегодня является низкий уровень конкурентоспособности нефтеперерабатывающих производств. Нефтеперерабатывающие заводы в Казахстане, построенные еще в советское время, не отвечают современным стандартам. Отсутствие высокотехнологичных производств получения нефтехимических продуктов за счет глубокой очистки углеводородного сырья не позволяет наладить выпуск достаточных объемов качественной товарной продукции с высокой добавленной стоимостью. Нефтеперерабатывающая промышленность Казахстана значительно отстает от развитых стран мира по глубине переработки нефти. По оценкам экспертов, уровень переработки нефти на республиканских НПЗ составляет около 45–50%. Для сравнения, в США, Канаде и Великобритании данный показатель приближается к 86–92%. На казахстанских нефтеперерабатывающих предприятиях весьма высок объем производства мазута, значительная часть которого вместо дальнейшей глубокой переработки сжигается в топках электро- и теплостанций. Между тем мазут может стать основным видом сырья для производства широкого ассортимента топлива, масел и других важнейших синтетических нефтехимических продуктов.

Весьма низким остается уровень выхода высокооктанового бензина при переработке нефти на отечественных НПЗ. Так, на Павлодарском нефтехимическом заводе уровень выхода высокооктанового бензина в 2009 г. составлял 21,37%, на Шымкентском нефтеперерабатывающем заводе – 11,45%, на Атырауском НПЗ выход бензина марки АИ–92 состав-

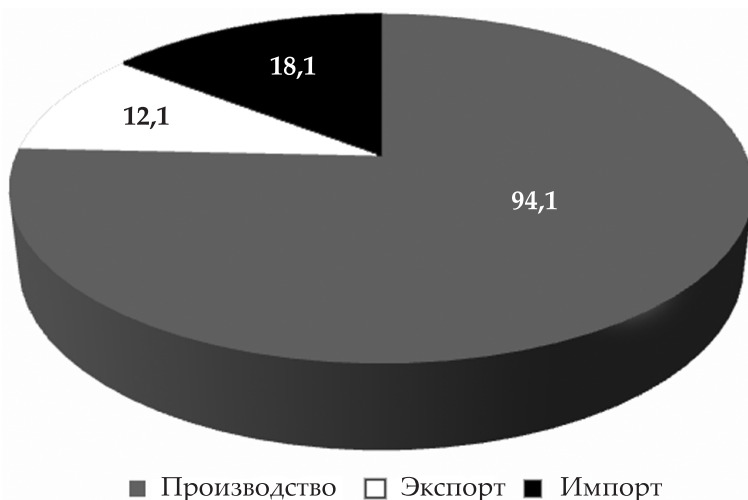
для всего 3,88%. Следует подчеркнуть, что на АНПЗ более высокие марки бензина пока вообще не производятся.

Такая ситуация является причиной высокой зависимости Казахстана от импорта высокооктанового бензина и авиационного топлива. К примеру, импорт высокооктанового бензина в республику в 2009 г. составил 38,1% от внутреннего потребления, авиакеросина соответственно 18,1% (см. рис. 2, 3).



Источник: Отчеты Национальной компании «КазМунайГаз».

Рис. 2. Доля производства, экспорта и импорта высокооктанового бензина в общем объеме внутреннего потребления в Казахстане в 2009 г. (%)



Источник: Отчеты Национальной компании «КазМунайГаз».

Рис. 3. Доля производства, экспорта и импорта авиакеросина в общем объеме внутреннего потребления в Казахстане в 2009 г. (%)

Высокий уровень зависимости внутреннего рынка нефтепродуктов Казахстана от импорта представляет определенную угрозу для энергетической безопасности республики и является одним из факторов развития инфляционных процессов в экономике страны. Совершенно очевидно, что через импорт нефтепродуктов осуществляется «импорт инфляции», т.е. рост потребительских цен.

Проблема недостаточной конкурентоспособности нефтеперерабатывающей промышленности Казахстана усугубляется низкими темпами модернизации отечественных заводов. В частности, реконструкция Шымкентского НПЗ до сих пор находится на стадии разработки технико-экономического обоснования. Причем при разработке в 2009 г. первоначального ТЭО были допущены серьезные ошибки и использовались неактуальные данные. В связи с этим руководством ФНБ «Самрук-Казына» в 2010 г. было дано поручение пересмотреть ТЭО и подготовить обновленный вариант с учетом новых трендов рынка нефтепродуктов и применения передового мирового опыта в этой области.

Серьезной проблемой казахстанской нефтепереработки является постоянная недозагруженность нефтеперерабатывающих мощностей Казахстана. Данная проблема связана, во-первых, с низким уровнем глубины переработки нефти. Как было отмечено выше, поступающее на переработку сырье используется по своему прямому назначению лишь на 50%. Остальная часть представляет собой тяжелый остаток, который сжигается для получения тепла и электроэнергии.

Во-вторых, сохраняется высокий уровень зависимости от поставок сырья из России. Как известно, Павлодарский нефтехимический завод полностью работает на западносибирской нефти. Шымкентский нефтеперерабатывающий завод на 30% зависит от поставок нефти из России. При этом сохраняют свою остроту проблемы недопоставок российской нефти на НПЗ республики. В частности, производственные мощности Павлодарского нефтехимического завода позволяют перерабатывать около 7 млн т сырой нефти в год, однако на ПНХЗ ежегодно поставляется лишь около 2 млн т российской нефти. Производительность Шымкентского нефтеперерабатывающего завода составляет 6,5 млн т сырой нефти в год, но ежегодные поставки сырья на ПК ОП не превышают 4,2 млн т.

Наличие указанных факторов приводит к недозагруженности мощностей, что в конечном итоге негативно отражается на объемах производства нефтепродуктов. Кроме того, низкая загруженность казахстанских заводов увеличивает удельные затраты на переработку. По оценкам экспертов, стоимость переработки нефти достигает 30% от стоимости конечного продукта (в развитых странах эти затраты вдвое меньше).

Проблемным моментом развития казахстанской нефтеперерабатывающей промышленности является отсутствие эффективного механизма государственного регулирования топливно-энергетического рынка республики. Проводимая в отраслях ТЭК налоговая политика ориентировала нефтегазовые компании в основном на широкомасштабный экспорт сырой нефти, сохранение низкого уровня конкурентоспособности нефтеперерабатывающих предприятий страны.

Несмотря на значительный приток инвестиционных ресурсов в нефтегазовый сектор, все они были использованы в основном на проведение геологоразведочных работ, разработку нефтегазовых месторождений, но не на развитие нефтеперерабатывающей промышленности. И это стало основной причиной технико-технологического отставания отрасли и сохранения низкой глубины переработки нефти.

Сдерживающим фактором в покрытии потребностей внутреннего рынка республики стала неразвитость сферы перевозок нефтепродуктов, соответствующих логистических систем. Серьезной проблемой является обеспечение товаропроизводителей подвижным составом. Имеет место постоянный дефицит вагонов и цистерн. Поэтому актуальное значение приобретают вопросы взаимодействия Министерства нефти и газа, НК «КазМунайГаз» с транспортными ведомствами республики (Министерством транспорта и коммуникаций, НК «КазахстанТемирЖолы») в части обеспечения подвижным составом, сокращения непроизводительных простоев. Это будет способствовать беспрепятственным поставкам нефтепродуктов внутри страны, насыщению внутреннего рынка качественной продукцией.

Важное значение имеет создание современных транспортно-логистических систем, включающих склады для хранения продукции, терминалы. В этой связи представляется целесообразным создание общего транспортно-логистического блока с участием НК «Казмортрансфлот», что будет способствовать оптимизации транспортных процессов, увеличению экспортных поставок казахстанской продукции, обеспечению присутствия отечественных товаропроизводителей на рынках Черного моря.

Следует также отметить низкую долю участия государства в обеспечении потребностей рынка нефтепродуктов. Как известно, государство владеет 100% Атырауского нефтеперерабатывающего завода, 100% Павлодарского нефтехимического завода, 50% Шымкентского нефтеперерабатывающего завода. Вместе с тем в обеспечении потребностей рынка нефтепродуктами доля государства гораздо меньше. В частности, по итогам 2009 г. АО «Торговый дом «КазМунайГаз» смог удовлетворить только 21% потребностей рынка в нефтепродуктах, включая поставки мазута и топлива для сельхозтоваропроизводителей. При этом в обеспечении бензином марки АИ-92 и АИ-95 доля ТД КМГ составила 6 и 5% соответственно. Причиной столь слабого участия национальной компа-

нии в обеспечении внутреннего рынка является то, что из почти 4 тысяч АЗС собственностью АО ТД «КазМунайГаз» являются только 280. Низкая доля государства на розничном рынке нефтепродуктов в определенной степени является сдерживающим фактором в обеспечении его потребностей, в увеличении поставок высококачественных продуктов, в повышении качества предоставляемых услуг.

Законодательство Республики Казахстан в сфере нефтепродуктов

Основными нормативными правовыми актами, регулирующими рынок нефтепродуктов Республики Казахстан, являются следующие:

- Налоговый Кодекс Республики Казахстан;
- Закон Республики Казахстан от 24 июня 2010 г. №291-IV «О недрах и недропользовании»;
- Закон Республики Казахстан от 7 апреля 2003 г. №402-III «О государственном регулировании производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов»;
- Постановление Правительства Республики Казахстан №1172 «О некоторых вопросах стабилизации внутреннего рынка нефтепродуктов»;
- Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 мая 2010 г. №487 «О введении временного запрета на вывоз бензина моторного, керосина и газойлей»;
- Постановление Правительства Республики Казахстан от 13 июля 2010 г. «О введении экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты»;
- Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 октября 2010 г. №1139 «О введении временного запрета на вывоз легких дистиллятов и продуктов, керосина и газойлей»;
- Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 декабря 2010 г. №1445 «О внесении изменений в постановление Правительства РК от 15 октября 2005 г. №1036 «О вывозных таможенных пошлинах на сырую нефть и товары, выработанные из нефти».

В Налоговом Кодексе РК определены ставки корпоративного подоходного налога и налога на добавленную стоимость. В соответствии с пунктом 1 статьи 147 Налогового Кодекса РК ставка корпоративного подоходного налога составляет 15%, НДС – 12% (пункт 1 статьи 268 Налогового Кодекса РК).

Статья 279 Налогового Кодекса РК определяет перечень подакцизных товаров, в который также входят бензин (за исключением авиационного) и дизельное топливо. Ставки акцизов на 1 тонну указанных товаров представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Ставки акцизов на бензин
(за исключением авиационного) и дизельное топливо**

№ п/п		Ставки акцизов на 1 тонну (в тенге)	
		Бензин (за исключением авиационного) (код ТН ВЭД ЕврАзЭС 2710 11410 0-2710 11590 0)	Дизельное топливо (код ТН ВЭД ЕврАзЭС 2710 19 3100-2710 19 490 0)
1	Оптовая реализация производителями бензина (за исключением авиационного) и дизельного топлива собственного производства	4500	540
2	Оптовая реализация физическими и юридическими лицами бензина (за исключением авиационного) и дизельного топлива	0	0
3	Розничная реализация производителями бензина (за исключением авиационного) и дизельного топлива, использование на собственные производственные нужды	5000	600
4	Розничная реализация физическими и юридическими лицами бензина (за исключением авиационного) и дизельного топлива, использование на собственные производственные нужды	500	60
5	Импорт	4500	540

Источник: Налоговый Кодекс Республики Казахстан.

В Налоговом Кодексе также определен размер лицензионного сбора за лицензирование нефтехимических и нефтегазоперерабатывающих производств. Так, в соответствии со ст. 471 указанного документа лицензионный сбор за эксплуатацию нефтегазоперерабатывающих производств составляет 500 месячных расчетных показателей (МРП), а за проектирование и эксплуатацию нефтехимических производств – 10 МРП. Справочно: 1 МРП в 2011 г. был равен 1512 тенге (289,1 руб.; 1 руб. = 5, 23 тенге).

Важное значение в регулировании рынка нефтепродуктов республики имеет Закон Республики Казахстан от 24 июня 2010 г. №291-IV «О недрах

и недропользовании». В данном документе отражены основные направления государственной политики в нефтяной сфере. В частности, в соответствии с п. 17 ст. 18 Закона «О недрах и недропользовании» уполномоченный орган в области нефти и газа определяет для недропользователей объемы поставок нефти на внутренний рынок. Данная правовая норма направлена на стабилизацию отечественного рынка нефтепродуктов и регулирование поставок сырья на нефтеперерабатывающие предприятия республики. Кроме того, в соответствии с п. 5 ст. 91 Закона «О недрах и недропользовании» нефть, поставляемая для переработки нефтеперерабатывающим заводам, должна соответствовать нормам безопасности, установленным законодательством Республики Казахстан.

В связи с необходимостью проведения государством адекватной политики в сфере развития рынка нефтепродуктов в 2003 г. был принят Закон «О государственном регулировании производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов». Данный документ определяет компетенцию Правительства в области функционирования рынка нефтепродуктов. В частности, в соответствии со ст. 4 рассматриваемого Закона Правительство «устанавливает ограничения и запреты на ввоз в Республику Казахстан и на вывоз из Республики Казахстан нефтепродуктов в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан», а также «осуществляет регулирование поставок сырой нефти и (или) газового конденсата на внутренний рынок Республики Казахстан». Уполномоченный орган, в свою очередь, «осуществляет мониторинг деятельности производителей нефтепродуктов, поставщиков нефти и лиц, осуществляющих реализацию с баз нефтепродуктов и устанавливает минимальные объемы производства нефтепродуктов, утверждает объемы поставки сырой нефти и (или) газового конденсата нефте- и (или) газодобывающими организациями и другими источниками сырья» (Ст. 5 Закона).

В соответствии с п. 1 ст. 6 данного Закона уполномоченный орган по стандартизации, метрологии и сертификации осуществляет контроль за соответствием нефтепродуктов требованиям, установленным нормативными документами по стандартизации. П. 2 ст. 6 определяет компетенцию уполномоченного органа в области регулирования торговой деятельности в части обоснования ставок таможенных, защитных, антидемпинговых и компенсационных пошлин.

В Законе также определены условия реализации нефтепродуктов. В соответствии со ст. 12 реализация нефтепродуктов допускается:

- при условии сертификации деятельности производителей нефтепродуктов, поставщиков нефти, а также лиц, осуществляющих реализацию с автозаправочных станций и баз нефтепродуктов;
- при наличии компьютерной системы учета с передачей уполномоченному органу информации об объемах приобретения и реализации нефтепродуктов.

В феврале 2010 г. были внесены дополнения в упомянутый Закон, в соответствии с которыми устанавливается предельный уровень цен на «социально-чувствительные» нефтепродукты (низкооктановый бензин, ряд сортов высокооктанового бензина марок АИ-92 и АИ-93, дизельное топливо), что должно обеспечить стабильность рынка ГСМ. Внесение указанных дополнений осуществлялось в рамках реализации поручений Президента Н.А. Назарбаева по стабилизации цен на рынке нефтепродуктов, направленных Правительству РК 13 ноября 2009 г. В связи с этим была создана Рабочая группа по вопросу обеспечения внутреннего рынка нефтепродуктов и механизму ценообразования на ГСМ с участием представителей заинтересованных министерств и ведомств, акиматов, а также основных ресурсодержателей нефтепродуктов. Данной Рабочей группой установлено, что на внутреннем рынке розничная цена на бензин марок АИ-92/93 составит не более 82 тенге за 1 литр (15,7 руб.), АИ-80 – не более 62 тенге (11,8 руб.), на дизельное топливо (межсезонное) – не более 67 тенге (12,8 руб.), а на дизтопливо у конечного потребителя для сельхозтоваропроизводителей – 62 тенге (11,8 руб.).

В связи с повышением цен на нефть на мировом рынке и в приграничных государствах протоколом совещания Рабочей группы от 19 апреля 2010 г. цены на нефтепродукты, предварительно согласованные с Агентством РК по защите конкуренции и Агентством РК по регулированию естественных монополий, в мае были установлены на уровне не выше 84 тенге за 1 литр на бензин марок АИ-92/93, 64 тенге – на АИ-80, 69 тенге – на дизельное топливо (межсезонное), и 62 тенге – на дизтопливо у конечного потребителя для сельхозтоваропроизводителей. Внесение указанных дополнений в Закон должно способствовать стабилизации ценовой ситуации на рынке нефтепродуктов РК.

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 мая 2010 г. №487 «О введении временного запрета на вывоз бензина моторного, керосина и газойлей» введен запрет на экспорт ГСМ с целью стабилизации ситуации на внутреннем рынке нефтепродуктов и покрытия потребностей потребителей в горюче-смазочных материалах. Данное положение действовало до 1 июля 2011 г.

13 июля 2010 г. Правительство Казахстана приняло постановление о введении экспортной таможенной пошлины на нефть, а также повысило пошлины на нефтепродукты. Принятие данного постановления было обусловлено, во-первых, стабилизацией мировых цен на сырьевые товары и, во-вторых, унификацией правовых норм в сфере недропользования. Данное постановление существенно сужает сферу исключений из общих правил для тех недропользователей, которые по тем или иным причинам были освобождены от уплаты экспортных пошлин. Согласно принятому документу пошлина в расчете за одну тонну на светлые нефтепродукты составит 99,71 долл., на темные нефтепродукты – 66,47 долл., на сырую нефть – 20 долл.

В декабре 2010 г. Правительство Казахстана утвердило новые ставки таможенных пошлин на экспорт светлых нефтепродуктов – 98,13 долл. за тонну и темных нефтепродуктов – 65,42 долл. за тонну. В соответствии с Постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 декабря 2010 г. №1445 экспортная таможенная пошлина на нефть в Казахстане с 1 января 2011 г. составила 40 долл. за тонну, что вдвое больше, чем в 2010 г. По оценке Министерства финансов, Казахстан должен получить от введения экспортной таможенной пошлины на нефть в 2011 г. около 421,4 млрд тенге.

Проведенный анализ указанных выше законодательных актов в сфере нефтепродуктов позволил сделать вывод о несовершенстве нормативно-правовой базы в данной отрасли. Так, несмотря на принятие ряда постановлений Правительства республики и Закона РК «О государственном регулировании производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов», в отрасли сохранялась хроническая недозагруженность производственных мощностей, что, в свою очередь, приводило к дефициту ГСМ на внутреннем рынке. Постоянной проблемой являлся рост цен на нефтепродукты. Несмотря на снижение мировых цен на нефть, уровень внутриреспубликанских цен на бензин и другие виды ГСМ оставался довольно высоким, что свидетельствует о несовершенстве самого механизма регулирования внутреннего рынка нефтепродуктов в Казахстане.

В связи с этим Министерство нефти и газа республики инициировало разработку Закона о внесении дополнений в Закон о государственном регулировании производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов, в соответствии с которыми государством устанавливается предельный уровень розничных цен на «социально чувствительные» виды нефтепродуктов – низкооктановый бензин, ряд сортов высокооктанового бензина (АИ-92 и АИ-93) и дизельное топливо. Внесение указанных дополнений в определенной степени будет способствовать обеспечению стабильной ценовой ситуации на рынке ГСМ. Вместе с тем при формировании механизма функционирования отечественного рынка нефтепродуктов необходимо учитывать вступление Казахстана в Таможенный союз и актуальность проведения с другими его государствами-участниками, Россией и Беларусью, согласованной политики в отраслях топливно-энергетического комплекса.

И. ПЕТРОСЯН

старший преподаватель Российско-Армянского (Славянского) Университета

ВОЗДЕЙСТВИЕ МИГРАЦИИ И ИНОСТРАННЫХ ЧАСТНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ТРАНСФЕРТОВ НА ЭКОНОМИКУ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

В статье исследуются проблемы воздействия миграции и частных иностранных денежных трансфертов на экономику стран-реципиентов. Представлен ряд макроэкономических показателей, характеризующих миграционную ситуацию в развитых и развивающихся государствах. Частные трансферты рассматриваются как экономический феномен, формирующий противоречивый набор последствий для экономики стран-реципиентов.

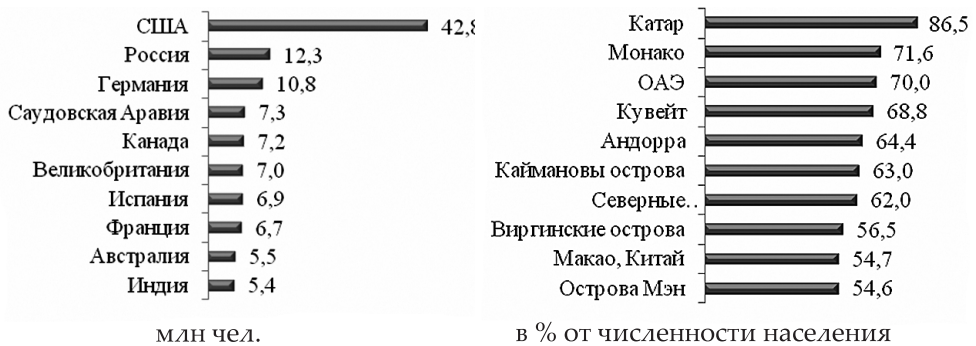
Ключевые слова: трудовая миграция, государственная миграционная политика, частные денежные трансферты, инвестиции.

Международная экономическая интеграция традиционно ассоциируется с возрастающей открытостью торговли товарами и услугами, так же как и с усилением потоков международной миграции. Наглядная иллюстрация данного факта – это резкий рост потоков частных иностранных денежных трансфертов (далее частных трансфертов) в большинство развивающихся стран, откуда и идут основные потоки мигрантов. Сегодня частные трансферты стали важным механизмом перемещения ресурсов из развитых стран в развивающиеся¹ и вторым по значимости, после прямых иностранных инвестиций, источником внешнего финансирования. Следует также отметить, что частные трансферты, присылаемые из-за границы, являются не только одним из важнейших источников формирования доходов населения, но и зачастую формируют более мощный канал притока иностранной валюты, чем участие в международной торговле, иностранная помощь или иностранные инвестиции.

Потоки миграции рабочей силы направлены, по большей части, в страны с мощным экономическим потенциалом, и именно данные страны являются самыми крупными «донорами» частных трансфертов. Для подтверждения данной мысли обратимся к статистике миграционных потоков. Основными реципиентами мигрантов являются либо страны с высоким уровнем ВВП на душу населения (США, Саудовская

¹ Russell, Sharon S. and M.S. Teitelbaum. International Migration and International Trade // World Bank Discussion Paper. Washington. 1992. №160.

Аравия, Великобритания и т.д.), либо же страны с мощным экономическим потенциалом (Россия и Индия). Интересно также и то, что по доле иммигрантов в общей численности населения ведущие места в мире малочисленные страны (в том числе три из десяти – нефтедобывающие), значительные потоки миграции в которых обусловлены недостатком в них высококвалифицированной рабочей силы, а также достаточно высоким уровнем оплаты труда (см. рис. 1)



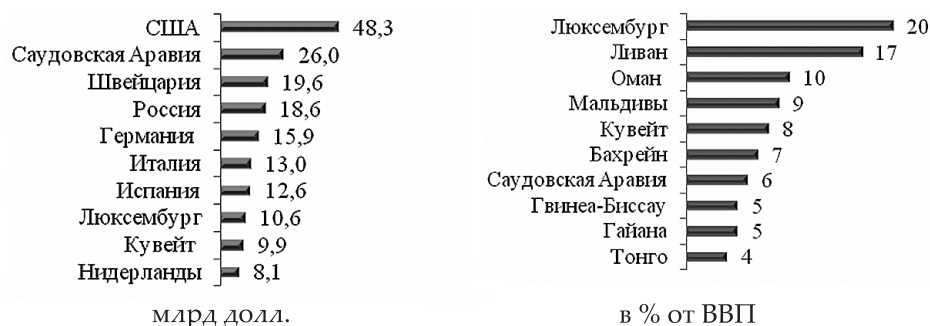
Источник: Migration and Remittances Factbook. 2011. The World Bank. Second Edition.

Рис. 1. Крупнейшие страны-реципиенты мигрантов в 2010 г.

Если же проанализировать потоки частных трансфертов в мире, то можно обнаружить, что крупные реципиенты мигрантов являются также и самыми крупными донорами частных трансфертов (рис. 2). Пять из десяти крупнейших стран-реципиентов мигрантов входят в состав крупнейших доноров трансфертов. Причем наиболее информативным является показатель абсолютного объема присылаемых трансфертов, поскольку страны, занимающие первые места в рейтинге по доле присылаемых трансфертов к ВВП, не так уж значимы по абсолютному их объему.

Что касается реципиентов частных трансфертов, то, в абсолютных показателях, крупные развивающиеся страны, такие, как Индия, Китай, Мексика и Филиппины, получают большую долю мировых трансфертов. В относительных же показателях, малые и средние страны обычно более зависят от трансфертов. Отношение объема трансфертов к ВВП в размере от 15% до 20% – не редкость для стран с большой диаспорой. В некоторых случаях это отношение может быть еще выше – от 27 до 39%, поскольку трансферты в наличных часто привозятся мигрантами или отправляются через третьи лица и не декларируются при входе в страну.²

² Петросян И.Б. Частные иностранные трансферты как причина «голландской болезни» экономики // Сборник научных статей Годичной научной конференции ГОУ ВПО РАУ. Издательство РАУ. Ереван. 2007. С. 445–450



Источник: Петросян И.Б. Частные иностранные трансферты как причина «голландской болезни» экономики // Сборник научных статей Годичной научной конференции ГОУ ВПО РАУ. Издательство РАУ. Ереван. 2007. С. 445–450.

Рис.2. Крупнейшие страны-доноры трансфертов в 2009 г.

Потоки частных трансфертов в развивающиеся страны неуклонно росли на протяжении последних тридцати лет, и на сегодняшний день их объем превышает 325 млрд долл. Для сравнения отметим, что в 1975 г. их объем составлял 2,9 млрд, а в 2003 г. – порядка 100 млрд долл. Объем официально зарегистрированных трансфертов, поступающих в развивающиеся страны, превысил объем официальной помощи развитию и в текущем периоде составляет примерно две трети валового объема прямых иностранных инвестиций. Более того, по данным на 2009 г. частные трансферты составляют примерно 2% ВВП всего развивающегося мира. Проанализировав динамику потоков частных трансфертов в мире с 1970 по 2010 г., мы выяснили, что с начала 1970-х гг. потоки трансфертов в мире неуклонно росли, однако наиболее сильный рост наблюдался именно в последнее десятилетие. Также постоянно растет показатель объема трансфертов в среднем на одну страну.

Для того чтобы более четко представить, как изменялась доля частных трансфертов в общем объеме ВВП развивающихся стран мы рассчитали среднее и максимальное значение отношения трансфертов к ВВП за период с 1970 по 2010 г.

Из табл. 1 следует вывод о том, что и в процентном отношении к ВВП наиболее активный рост объема частных трансфертов приходится на первую декаду двадцать первого века. Среднее значение данного показателя для всех развивающихся стран за последнее десятилетие (2001–2010 гг.) опережает его значение за сорокалетний период (1970–2010 гг.).

Важно также сравнить потоки иностранной помощи и прямых иностранных инвестиций с потоками частных трансфертов для иллюстрации возрастающей роли последних в общем потоке международного капитала.

В табл. 2 мы сравнили размеры трансфертов с размерами других потоков иностранной валюты в развивающиеся страны. Как показано в таблице, частные трансферты превышают по объему официальные



Источник: World Development Indicators: 1990-2009. International Finance Statistics 2010 (International Monetary Fund) и собственные расчеты автора.

Рис. 3. Динамика общего и среднего объема трансфертов в мире в 1970 – 2010 гг.

трансферты, официальные потоки капитала и потоки частного капитала, не относящиеся к прямым иностранным инвестициям. Их важность как источника иностранной валюты также подтверждается тем фактом, что в целом они составляют примерно 30% валового объема экспорта развивающихся стран.

Частные трансферты – явление многогранное и обширное по спектру своего воздействия на целый ряд макроэкономических показателей, и они оказывают на экономику страны-реципиента как положительное, так и отрицательное воздействие.

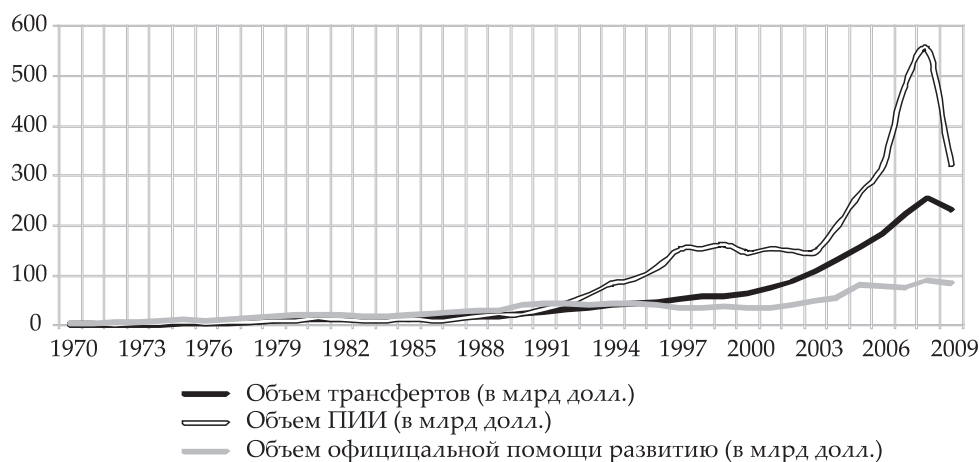
Первым и самым весомым аргументом в пользу миграции и частных трансфертов является то, что миграция, часто являясь последствием

Таблица 1

Объемы частных трансфертов, направляемых в развивающиеся страны в 1970–2010 гг. (% к ВВП)

	1970–2010	2001–2010	2010
Среднее значение показателя трансферты / ВВП	4,5	5,3	4,5
Максимальное значение показателя трансферты / ВВП	108,7	49,5	37,0
Количество стран	134	129	156
Количество наблюдений	3471	1262	156
Стандартное отклонение по странам	7	6,6	6,8

Источник: World Development Indicators: 1990-2009. International Finance Statistics 2010 (International Monetary Fund) и собственные расчеты автора.



Источник: World Development Indicators: 1990-2009. International Finance Statistics 2010 (International Monetary Fund) и собственные расчеты автора.

Рис. 4. Динамика объемов трансфертов, ПИИ и официальной помощи развитию в развивающихся странах в 1970–2010 гг.

Таблица 2

Отношение объема частных трансфертов к объему потоков платежного баланса в развивающихся странах

	Отношение объема трансфертов к объему:			
	Официальных трансфертов	Официальных потоков капитала	Потоков частного капитала	Экспорта
2001–2010 гг.				
Среднее значение во времени и по странам	20.3	18.5	2.7	0.4
Максимальное значение по странам	245.8	798.1	24.7	8.0
Стандартное отклонение по странам	43.4	87.7	4.6	1.1
2010 г.				
Среднее значение во времени и по странам	16.1	4.7	2.8	0.5
Максимальное значение по странам	237.1	83.3	195.3	17.3
Стандартное отклонение по странам	37.7	10.8	17.6	1.8

Источник: World Development Indicators: 1990-2009. International Finance Statistics 2010 (International Monetary Fund) и собственные расчеты автора.

высокого уровня безработицы в стране, позволяет привести рынок труда к новому состоянию равновесия и снизить уровень структурной безработицы – одну из основных причин так называемой постоянной бедности. Межстрановой анализ подтверждает положительное воздействие трансфертов на снижение уровня бедности. Дж. Адамс и Р. Пейдж³ обнаружили, что 10%-ный рост доли населения, находящейся в эмиграции приводит к 1,9% снижению доли населения, живущей менее чем на 1 долл. в день. Также они обнаружили, что 10%-ный рост трансфертов на душу населения приводит к снижению уровня бедности на 3,5%, благодаря действию мультипликационного эффекта на рост ВВП.⁴

Взаимосвязь же между миграцией, трансфертами и неравенством в распределении доходов в стране еще более сложна. Миграция ассоциируется с высокими издержками, что, при наличии ограничений по ликвидности, могут позволить себе наиболее богатые домашние хозяйства. В результате это приводит к росту неравенства. С другой стороны, бедные домашние хозяйства имеют наибольшие стимулы к отправке мигрантов за границу, что будет способствовать снижению неравенства. Социологические исследования подтверждают, что эти две силы взаимодействуют друг с другом.

Частные трансферты характеризуются также контрциклическостью, или же, по крайней мере, меньшей проциклическостью, нежели другие финансовые потоки, что подтверждают многие исследования. Так например, Д. Рата⁵ обнаружил, что трансферты, направляемые в развивающиеся страны, менее волатильны, нежели частный капитал и даже более стабильны, чем прямые иностранные инвестиции – наиболее стабильный компонент потоков частного капитала. Более того, трансферты остаются относительно стабильным компонентом даже во время крупных шоков в экономике, как это было на Филиппинах во время азиатского кризиса 1997 г., и в Турции, примерно в период финансового кризиса 2001 г.⁶

В период мирового финансово-экономического кризиса шли горячие споры о воздействии его на объем трансфертов, направляемых в развивающиеся страны. В частности, эксперты Всемирного банка прогнозировали сокращение потоков трансфертов в развивающиеся страны.

³ Page, John and Adams, Richard H. International Migration, Remittances, and Poverty in Developing Countries// World Bank Policy Research Working Paper. 2003. №3179

⁴ Там же.

⁵ Ratha, Dilip. Worker's Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance //In Global Development Finance: Striving for Stability in Development Finance. 5. 2003. Washington, DC: World Bank. PP. 157–75

⁶ A. Culiuc. Integrating migration and remittances into a development strategy. The case of Moldova. 2006. pp. 8.

Как можно заметить из табл. 3, в 2009 г. повсеместно ожидалось снижение темпов роста трансфертов, а в некоторых регионах и их значительное сокращение.

Таблица 3

Прогноз сокращения абсолютных объемов и темпов роста частных иностранных денежных трансфертов в мире в 2009–2010 гг.

Регион	Оптимистичный прогноз		Пессимистичный прогноз		Фактическое значение	
	2009 ^п	2010 ^п	2009 ^п	2010 ^п	2009	2010
Абсолютный показатель (млрд долл.)						
Развивающиеся страны	290	299	280	280	307	325
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	67	68	64	64	85,7	91,2
Европа и Центральная Азия	48	50	46	47	35,4	36,7
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	60	62	58	58	56,5	58,1
Средний Восток и Северная Африка	33	34	32	32	33,4	35,4
Южная Азия	63	65	61	62	75	82,6
Субсахарная Африка	19	20	18	18	20	21,5
Темп роста (в %)						
Развивающиеся страны	-4,9	3,1	-8,2	0	-5,2	5,8
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	-4,3	1,5	-8,6	0	0,2	6,4
Европа и Центральная Азия	-9,4	4,1	-13,2	2,2	-22,7	3,7
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	-4,8	3,3	-7,9	0	-12,5	2,8
Средний Восток и Северная Африка	-2,9	3,0	-5,9	0	-7	6
Южная Азия	-4,5	3,2	-7,6	1,6	4,7	10,1
Субсахарная Африка	-5	5,3	-10	0	-6,5	7,5

Источник: Calm M., Dell’Erba S. The global financial crisis and remittances. 2009. p. 22.; Migration and Remittances Factbook 2011. The World Bank. Second Edition и собственные расчеты автора.

Прогнозы на 2010 г. предполагали, что объем трансфертов в развивающиеся страны вновь начнет расти, хотя темпы роста будут намного ниже, чем в период, предшествующий кризису. Фактические данные показывают, что в 2009 г. по сравнению 2008 г. действительно произошло

значительное сокращение объемов частных трансфертов, направляемых в развивающиеся страны. Однако это сокращение не было столько велико, как предсказывал Всемирный банк. Фактический темп роста в 2010 г. для всех развивающихся стран в целом превысил значение даже оптимистичного прогноза. Если же обратиться к показателям по отдельным регионам, то можно отметить, что наибольший спад произошел в развивающихся странах Европы и Центральной Азии, наименьший – в странах Восточной Азии и Тихоокеанского региона. Это еще раз наводит на мысль о том, что, несмотря на значимый спад вследствие кризиса, потоки трансфертов более устойчивы по сравнению с иными потоками капитала.

Если же обратиться к негативным характеристикам частных трансфертов, прежде всего нужно отметить, что рост совокупного спроса из-за притока трансфертов частично приходится на потребление товаров и услуг, создавая таким образом, инфляционное давление на экономику. А возросшее предложение иностранной валюты вследствие притока трансфертов приводит к укреплению номинального валютного курса. В результате трансферты приводят к укреплению реального валютного курса, сопровождаемого ухудшением состояния платежного баланса. Это, в свою очередь, негативно воздействует на конкурентоспособность экспорта и в конечном итоге приводит к «голландской болезни» экономики. «Голландская болезнь» затрагивает все сферы экономики, приводит к искажениям, как в реальном, так и в денежном секторах, негативно влияет на внешнюю конкурентоспособность страны вследствие укрепления реального курса национальной валюты, как было отмечено выше, и в конечном итоге приводит к снижению темпов экономического роста. Помимо всего прочего, с точки зрения многих исследователей, «голландская болезнь», вызываемая частными трансфертами, является наиболее сложно преодолимой и трудно управляемой, т.к. изначально сложно управлять самой ее причиной – частными трансфертами.

Частные трансферты воздействуют также и на общественный сектор:

во-первых, частные трансферты приводят к росту объемов импорта (финансируемого трансфертами), что приводит к росту доходов государства от импортных пошлин и НДС на импортные товары;

во-вторых, укрепление реального валютного курса облегчает обслуживание государственного долга;

в-третьих, приток иностранной валюты облегчает аккумуляцию иностранных резервов со стороны Центрального банка.

Анализ долгосрочной перспективы показывает, что миграция и трансферты могут оказывать крайне неоднозначное воздействие на экономику стран, откуда эмигрирует рабочая сила. Эмиграция экономически активного населения наращивает степень зависимости экономики. Об этом свидетельствует уменьшение показателя, отражаю-

щего отношение количества работающих к количеству безработных. Возросший показатель зависимости экономики приводит снижению стабильности распределительной системы пенсионного обеспечения, преобладающей в странах с переходной экономикой. В экономике просто-напросто нет людей, которые бы работали для выплаты пенсий взрослому поколению.

Несомненно, трансферты положительно воздействуют на доходы населения в краткосрочном периоде посредством роста располагаемого дохода домашних хозяйств-реципиентов. Данные выгоды распространяются на всю экономику посредством эффекта мультипликатора, поскольку по крайней мере часть трансфертов тратится на товары и услуги, произведенные внутри страны⁷. Согласно оценкам, полученным при исследовании ряда стран, получающих большие объемы частных иностранных трансфертов, значение мультипликатора в этих странах колеблется в пределах от 1,24 (исследование экономики Бангладеша Ч. Стаала и А. Хабиба⁸) до 3,2 (исследование экономики Мексики И. Адельман и Э. Тэйлора⁹).

Существует огромное количество подтверждений гипотезе о том, что население, вовлеченное в процесс временной миграции, делает это отчасти для преодоления ограниченной доступности заемных средств в своей стране, что препятствует использованию производственных возможностей страны. Например, К. Вудроф и Р. Зентено¹⁰ оценили, что одна пятая часть капитала, инвестируемого в новый бизнес в Мексике – это трансферты из США. К. Дагманн и О. Кирхкамп¹¹ обнаружили, что половина выборки турецких эмигрантов, возвращающихся из Германии, начали свой собственный бизнес в течение четырех лет после своего поселения в Германии, благодаря своим сбережениям, сделанным за границей.

Однако нельзя оставлять без внимания и негативное воздействие трансфертов на сбережения и инвестиции. Существует очень большое количество причин, по которым большая часть трансфертов используется на потребительские нужды, снижая тем самым мотивы к отправке

⁷ Chami, Ralph, Connel Fullenkamp, Samir Jahjah. Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development? IMF. 2003 // Working Paper WP/03/189. p. 13

⁸ Stahl, Charles W., Ahsanul Habib. The Impact of Overseas Workers' Remittances on Indigenous Industries: Evidence from Bangladesh. 1989 // The Developing Economies. Vol. 27. p. 269–85.

⁹ Adelman, Irma, J. Edward Taylor. Is structural adjustment with a human face possible? The case of Mexico. 1992 // Journal of Development Studies. 26. p. 387–407.

¹⁰ Woodruff, Christopher, Rene Zenteno. Remittances and Microenterprises in Mexico. 2001 // Unpublished paper, University of California, San Diego.

¹¹ Dustmann, C., O. Kirchcamp. The Optimal Migration Duration and Activity Choice after Re-Migration. 2001 // IZA Discussion Paper 266. (Bonn: Institute for the Study of Labor).

трансфертов с целью инвестирования. Реципиенты трансфертов, так же как и сами мигранты, могут не обладать достаточными предпринимательскими навыками и способностями, что может потенциально привести к ситуации, когда вложенные ими средства будут иметь низкие ставки доходности. Низкий уровень доходности может быть вызван отсутствием (недостатком) дополняющих факторов, таких, как, например, общественная инфраструктура. Плохое состояние и неразвитость институтов финансового посредничества (из-за провалов рынка или неэффективного регулирования) могут привести к высокому спреду процентных ставок, что снижает привлекательность формальных сбережений.

Примечательно то, что вопросам морального риска, как потенциального объяснения низкого уровня сбережений и инвестиций, уделялось меньше внимания. Так, Р. Чами, К. Фулленкамп и С. Джахджах¹² утверждают, что моральный риск снижает предложение труда со стороны реципиентов трансфертов. Тем не менее существуют другие примеры того, как моральный риск и асимметричность информации между мигрантами и реципиентами трансфертов приводит к квазиоптимальным решениям со стороны последних.

Что же касается долгосрочного воздействия трансфертов на экономику принимающей страны в целом, то этот вопрос до сих пор остается открытым. Долгосрочное воздействие частных трансфертов состоит из смешанного набора негативных (потеря конкурентоспособности из-за укрепления реального валютного курса и возросшей стоимости рабочей силы, снижение запаса человеческого капитала вследствие «утечки мозгов», отложенные структурные реформы, возросшая степень внешней зависимости) и позитивных (возросшие сбережения и инвестиции в физический и человеческий капитал) эффектов. И поэтому неудивительно, что межстрановые исследования практически всегда дают двоякие результаты.

Так, например, используя панельные данные по 126 странам, Р. Чами и др. в 2003 г. обнаружили, что воздействие носит негативный характер, и, по их мнению, это объясняется проблемами морального риска¹³. Н. Катринеску¹⁴ в 2005 г. усовершенствовала регрессионный анализ посредством введения переменных, определяющих институциональное развитие страны (в частности, коррупцию). И это привело к тому, что

¹² Chami, Ralph, Connel Fullenkamp, Samir Jahjah. Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development? 2003 // IMF Working Paper WP/03/189. p. 18.

¹³ Там же.

¹⁴ Catrinescu, Natalia. 2005. Remittances and economic development: understanding the role of Institutions in determining the effect of remittances on growth. Harvard University. Kennedy School of Government. Policy Analysis Exercise. Unpublished.

поначалу отрицательное воздействие трансфертов на экономику сменилось положительным. Используя обновленную версию той же самой базы данных и введя переменную, отвечающую за финансовое развитие страны, П. Гиулиано и М. Руиц-Аранц¹⁵ обнаружили положительное воздействие трансфертов в странах с низким уровнем развития финансового сектора. И это означает, что по вопросу трансфертов нельзя давать никаких шаблонных рекомендаций. Баланс позитивных и негативных долгосрочных эффектов для каждой страны должен быть определен посредством анализа каждой страны в отдельности.

Учитывая количество и сложность всех последствий, к которым приводят миграция, а в частности, трансферты, неудивительно то, что и виды применяемой политики тоже будут разными (ряд мер, начиная с тарифных и нетарифных методов регулирования внешней торговли и налогообложения трансфертов и завершая поддержкой мигрантов за границей и созданием стимулов к прямому инвестированию трансфертов). И в то время как некоторые меры, предпринимаемые государством, нацелены на достижение диаметрально противоположных результатов, некоторые из них все же усиливают друг друга. Эта сложность говорит нам о том, что оптимальный набор мер по преодолению проблем с миграцией и трансфертами будет сформирован только тогда, когда у экономических властей страны есть ясное представление схемы действий.

Одной из таких схем может быть разработанное нами «дерево решений», согласно которому возможны три направления действий государства в отношении проблемы миграции (см. рис. 5). Изначально во главу всех мер ставится миграционная политика. Первое решение, которое должно быть принято со стороны государства – это его позиция по отношению к миграции. Сразу становится ясным, что две позиции – стимулирование миграции и ее ограничение – несовместимы друг с другом, в то время как третья позиция – управление миграционными потоками – может спокойно быть совмещена с одной из двух предыдущих.

Предпочтение в пользу ограничения миграции или же ее стимулирования может быть однозначно отдано только в том случае, если есть точный ответ на следующий вопрос: *оказывают ли миграция и трансферты строго положительное или отрицательное воздействие на резидентов страны-реципиента трансфертов?*

Даже при том, что миграция способствует увеличению благосостояния страны-реципиента трансфертов, активное стимулирование миграции не является ни устойчивой, ни политически подходящей стратегией развития. Активное ограничение миграции посредством внедрения барьеров не ликвидирует ее. К тому же после этого посреднические услуги

¹⁵ Giuliano, Paola, Marta Ruiz-Arranz. 2005. Remittances, Financial Development and Growth // International Monetary Fund. p. 22.

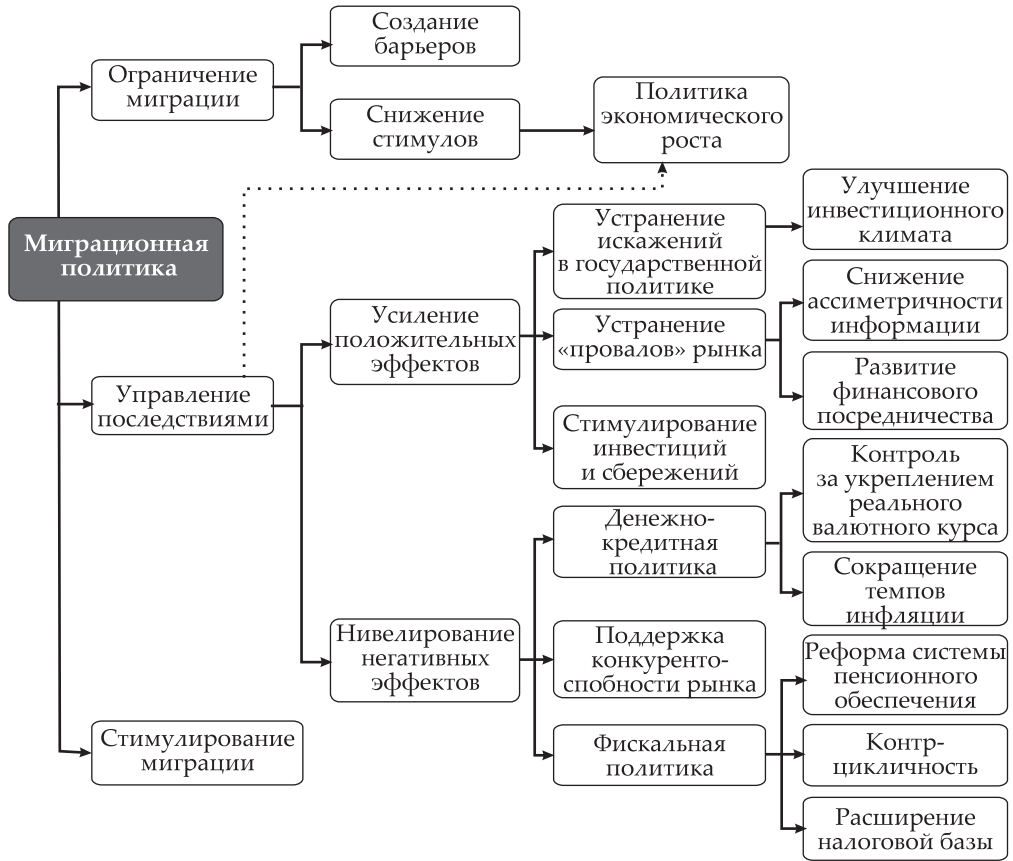


Рис. 5. Дерево возможных решений в проблеме миграции и трансфертов

в области миграции будут носить все более криминогенный характер, в то время как трансферты постепенно превратятся в составную часть теневой экономики.

По мнению некоторых зарубежных исследователей, снижение стимулов к миграции может быть потенциально достигнуто налогообложением трансфертов. Тем не менее, поскольку это очень легко может привести к возникновению неформальных каналов перемещения трансфертов, эффективность такой политики будет сведена к нулю, в то время как положительный эффект от самих трансфертов снизится.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что наиболее эффективным способом, в случае выбора политики ограничения миграции является снижение стимулов к ней путем:

- устранения недостатков финансового рынка. Это снизит стимулы к миграции, которые вызваны желанием накопления капитала, необходимого для инвестирования в физический и человеческий капитал;

- повышения эффективности страхового рынка и системы социального обеспечения, что снизит использование миграции как способа диверсификации риска;
- увеличения темпов экономического роста и снижения уровня бедности, что снизит основной стимул к миграции – дифференциацию ставок заработной платы.

В целом же мы пришли к заключению, что политика, нацеленная на максимизацию эффектов благосостояния в краткосрочном периоде и сохранение их положительного эффекта во времени, является единственно оптимальным вариантом проведения миграционной политики государства. Этого можно достичь посредством усиления положительных эффектов, нивелируя отрицательные эффекты или же комбинируя оба этих метода.

Существует три основных канала, посредством которых можно усилить положительные эффекты миграционной политики:

- мобилизация трансфертов;
- устранение искажений в области государственной политики;
- устранение провалов рынка.

Наиболее эффективным способом преодоления негативных эффектов трансфертов является стимулирование инвестиций со стороны мигрантов. Это означает проведение экономической политики, создающей стимулы к частным инвестициям и сбережениям, способствующей повышению эффективности использования трансфертов. И если мы говорим о том, что плохой инвестиционный климат является «корнем зла» во многих крупнейших странах-реципиентах трансфертов, то (поскольку инвестиционный климат включает в себя налогообложение, регулирование рынка труда, прав собственности, контрактное принуждение и пр.) мы полагаем, что решение проблем миграции требует комплексного подхода, затрагивающего все вышеперечисленные составляющие. Помимо этого, странам-реципиентам необходимо проводить адекватную денежно-кредитную политику, а также политику в области промышленного производства, целью которой будет являться компенсация потери конкурентоспособности экспортеров вследствие роста заработных плат и укрепления реального валютного курса.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Н. ВЯТКИНА

кандидат экономических наук,
ученый секретарь Института экономики РАН

Л. ЗЕЛЕНОБОРСКАЯ

кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН В 2011 ГОДУ

В 2011 г. Институт экономики продолжал исследовательскую деятельность в соответствии с Программой фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2008–2012 гг. (далее Программа) по четырем научным направлениям: «Теоретическая экономика», «Экономическая политика», «Институты современной экономики и инновационное развитие», «Международные экономические и политические исследования». Наиболее значимые результаты научных исследований (по направлениям Программы) нашли отражение в следующих опубликованных монографиях и сборниках научных трудов.

Основные результаты научной деятельности

Методологические проблемы экономической теории и становления экономики, основанной на знаниях

В монографии Ю.Я. Ольсевича *«Когнитивно-психологический сдвиг в аксиоматике экономической теории. Альтернативные гипотезы»* на основе работ ведущих экономистов США и Западной Европы исследуется процесс постепенного отхода экономической теории от исходных (аксиоматических) постулатов неоклассики к постулатам об интуитивном мышлении и о предпочтениях, детерминированных генетически и социально. Обоснован вывод о том, что процесс перехода к новой аксио-

матике еще не получил завершения и выдвинута гипотеза о необходимости разработки типологии психики хозяйствующих субъектов. Предложен вариант такой типологии и сделаны выводы, важные как для теоретической трактовки институциональных систем хозяйства, так и для социально-экономической стратегии.

В сборнике научных трудов *«Онтологические предпосылки экономических теорий»* (Отв. ред. О.И. Ананьин) разработана базовая типология экономических онтологий, выявлены особенности и противоречия, связанные с расширением предметной области экономической науки на сферу институциональных условий деятельности, возможные подходы к их решению. Раскрыты особенности интерпретации таких ключевых категорий, как «институты», «равновесие», «собственность», «предпринимательство» в зависимости от теоретического контекста их использования.

В монографии Л.А. Евстигнеевой и Р.Н. Евстигнеева *«Новые грани ментальности: синергетический подход»* проведено исследование категории ментальности как экономической категории, приводящей к единству способа производства и способа жизни. Обоснован вывод о нелинейной природе становления современного постиндустриального общества и сложном характере этого процесса, вытекающем из совмещения алгоритмов становления новой социально-экономической структуры и новой либеральной ментальности.

В сборнике научных трудов *«Институты гражданского общества в преодолении социально-экономического кризиса»* (Отв. ред. Ю.Г. Павленко, Р.В. Коротков) исследованы проблемы совершенствования институтов государства и гражданского общества в контексте выхода из современного финансово-экономического кризиса. Институты государства и общества рассматриваются как в теоретическом аспекте и исторической перспективе, так и в их конкретном практическом преломлении в современных условиях.

Коллективная монография *«Гражданское общество: зарубежный опыт и российская практика»* (Отв. ред. А.Е. Лебедев, А.Я. Рубинштейн) посвящена анализу тенденций эволюции институтов гражданского общества и оценке их влияния на экономическое развитие российского государства. Исследованы как теоретические аспекты формирования институтов гражданского общества, так и практические проблемы становления гражданского общества в России, в том числе проблемы формирования рыночной инфраструктуры, законодательства, регулирующего третий сектор экономики, вопросы формирования институтов доверия.

В монографии Т.В. Чубаровой *«Социальная ответственность в рыночной экономике: работник, бизнес, государство»* рассмотрены общие подходы к удовлетворению социальных потребностей граждан в современном обществе с точки зрения работника, бизнеса и государства и пути разделения социальной ответственности между ними. Взаимоотношения

бизнеса и общества, его роль в решении проблем социального развития в рыночной экономике проанализированы с позиций двух теоретических концепций – корпоративной социальной ответственности (КСО) и социального благосостояния занятых (occupational welfare). Особое внимание уделено социальным услугам по месту работы, дан исторический обзор социального благосостояния занятых в России, раскрыты проблемы организации охраны и безопасности труда.

В монографии И.В. Караваевой «Оптимальное налогообложение: теория и история вопроса» всесторонне исследуется проблема определения оптимальных границ налогового бремени в зависимости от особенностей функционирования и целей развития государства в различные исторические периоды. Представлена авторская трактовка «оптимальной налоговой нагрузки» как качественной экономической категории.

Рассмотрены варианты оптимизации налоговой политики в российской экономике на протяжении XX столетия. Раскрыты возможности оптимизации налогообложения как метода регулирования инновационных и социальных процессов в современной экономике. Предложены подходы к оптимизации отечественной налоговой политики в условиях современного структурного кризиса.

Теоретико-методологические и практические вопросы развития государственно-частного партнерства исследованы в сборнике научных трудов «Государственно-частное партнерство: теория, методология и практика» (Отв. ред. А.Г. Зельднер). Дан анализ зарубежного опыта функционирования различных форм государственно-частного партнерства и отечественной практики деятельности особых экономических зон технико-внедренческого типа, рассмотрены основные направления повышения эффективности их деятельности.

Проблемы инвестиционного обеспечения процессов модернизации и инновационного развития российской экономики исследованы в сборнике научных трудов «Инвестиции в модернизацию и инновационное развитие российской экономики» (Отв. ред. Е.Б. Ленчук, Н.А. Новицкий). Проанализирован широкий круг вопросов, касающихся структурных аспектов инновационной деятельности российской экономики, механизмов повышения эффективности государственных инвестиций в инновационное развитие, активизации участия частного бизнеса в инновационном развитии (в том числе в форме государственно-частного партнерства), совершенствования финансовой инновационной инфраструктуры.

В сборнике научных трудов «Социально-трудовая сфера России: проблемы и перспективы развития» (Отв. ред. И.В. Соболева) проанализированы особенности развития социально-трудовой сферы на протяжении основных этапов реформ. Обоснованы стратегические вызовы, связанные с обеспечением достойной занятости населения, повышением квалификации и качества трудовых ресурсов, а также с рациональной органи-

зацией миграционных потоков. Особое внимание уделено проблемам преодоления разбалансированности рынка труда в профессионально-квалификационном, социально-демографическом и региональном разрезах; а также механизмам обеспечения социальной защищенности работников; обоснованию направлений государственной политики в социально-трудовой сфере и альтернативных механизмов смягчения несправедливого неравенства и преодоления бедности.

Комплексное социально-экономическое прогнозирование развития Российской Федерации

Научный доклад «Стратегические приоритеты и основные направления социально-экономического развития России» (*Научный руководитель член-корр. РАН Р.С. Гринберг*) посвящен российским экономическим реформам третьего поколения, цель которых – возрождение на принципиально новой основе российской индустрии как поля генерирования и применения инноваций, развитие и умножение человеческого капитала как основного источника инновационного развития, формирование системы институтов как основы правового государства, а также политико-правовой и социально-культурной инфраструктуры рыночной экономики.

Воспроизводственный аспект проблемы приоритетов экономического развития и модернизации в России исследован в коллективной монографии «*Приоритеты и модернизация экономики России*» (*Отв. ред. И.Р. Курнышева*). Необходимость концептуального подхода к проблеме модернизации обоснована невозможностью осуществления преобразований (преимущественно инновационных) исключительно за счет опережающих технологий. В качестве приоритетных начинаний предложена модернизация экономического мышления, образования и социальных преобразований.

Коллективная монография «*Модернизация финансовой сферы России*» (*Отв. ред. В.К. Сенчагов*) посвящена исследованию методологии, механизмов и инструментов модернизации финансовой сферы России. Рассмотрены вопросы стратегической обусловленности модернизации финансовой сферы и ее концептуальные основы, планово-программные принципы модернизации бюджетной системы страны, инновационная парадигма налоговой системы во взаимодействии с политикой амортизационных отчислений на воспроизводство основного капитала, повышение эффективности межбюджетных отношений, а также таможенной системы. Предложены рекомендации по совершенствованию банковской и валютной политики, политики фондового рынка и платежной системы страны.

Монография Л.С. Ржаницыной «*Россия: методология и практика программно-целевого гендерного бюджета*» посвящена технологии бюджетирования на основе гендерного подхода к проблемам условий жизни населения, к мерам социальной политики и ее отражению в бюджетной политике. Показаны узкие места и диспропорции в положении женщин как

догоняющего пола, что позволяет предложить перспективу развития, принимающую во внимание значимость гендерного контента в качестве определенного ресурса – человеческого капитала с его половозрастными особенностями, диктующими различия, учет которых содействует получению большего эффекта на путях общественного прогресса.

Коллективная монография *«Пространственный потенциал в стратегии социально-экономического развития России»* (Отв. ред. Л.В. Никифоров) посвящена исследованию проблемы обеспечения рационального освоения, организации и использования пространственного потенциала страны, решение которой открывает возможности комплексной реализации потенциальных ресурсных, природных, социально-экономических и других преимуществ России, гарантирующих ее историческое будущее. В монографии использованы результаты полевых исследований, проводившихся авторами в различных регионах страны в 2006–2009 гг.

Сборник научных трудов *«Мировой финансово-экономический кризис и внешнеэкономические связи России»* (Отв. ред. В.П. Оболенский) посвящен анализу сдвигов в международной торговле и трансграничном движении капитала, происходивших в ходе глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Выявлены внутренние и внешние факторы, под воздействием которых сокращались масштабы международного обмена и участия в нем России. Дана оценка институциональных проблем развития внешнеэкономических связей страны, содержания валютной политики и политики импортозамещения в посткризисный период.

Научные основы региональной политики и устойчивое развитие регионов и городов

Вопросам формирования национальной инновационной системы, в том числе в региональном аспекте, посвящена коллективная монография *«Проблемы «запуска» инновационных процессов в экономике РФ»* (Отв. ред. С.Д. Валентей). Обоснована необходимость расширения полномочий и ответственности субъектов Федерации в формировании предпосылок перехода к экономике инноваций, включая их участие в реализации конкретных инновационных проектов и программ, в создании на территории субъектов Федерации различных по характеру «опорных точек» инновационного развития.

Комплексные исследования экономического и политического развития иностранных государств и регионов мира во взаимосвязи с национальными интересами Российской Федерации, опыт реформ в иностранных государствах

В коллективной монографии *«Евразия в поисках идентичности»* (Отв. ред. С.П. Глинкина, Л.З. Зевин) рассматривается одна из сложнейших проблем современной России – ее место в глобальном мире и в системе международных экономических отношений. Авторы анализируют возможные модели интеграции России в мировое хозяйство (само-

стоятельно или сплотив под своим лидерством большую часть Евразии). В монографии подробно изложены теоретические концепции, на которые Россия может опираться в своих действиях, а также предложена схема действий для преодоления периферийного положения и повышения конкурентоспособности региона, его превращения в многовекторное связующее звено между Евро-Атлантикой и АТР.

Монография А.М. Либмана и Б.А. Хейфеца «*Модели региональной интеграции*» представляет собой попытку сравнительного анализа разнообразных моделей интеграции, реализующихся в различных регионах мира и на постсоветском пространстве. В отличие от большинства работ, так или иначе ориентированных прежде всего на опыт ЕС, в монографии рассматриваются альтернативные механизмы интеграции, связанные с активностью корпораций и торговых сетей, а неформальными коалициями государств или международными иерархиями и др. Исследованы как проблемы транснациональной интеграции, так и интеграционные процессы внутри отдельных государств.

В сборнике научных трудов «*Научно-технологическая политика России и Украины в контексте формирования общеевропейского технологического пространства*» (Отв. ред. Е.Б. Ленчук) исследованы перспективы процессов технологической модернизации и инновационного развития России и Украины в контексте активизации внешнеэкономического фактора – активного включения в общеевропейское технологическое пространство. Рассмотрены основные подходы к разработке научно-технологической политики России и Украины, выявлены особенности и общие закономерности в формировании национальных инновационных систем, проанализированы стратегии развития и готовность взаимодействия со странами ЕС в отдельных высокотехнологичных секторах экономики.

Сборник научных трудов «*Россия и Украина в контексте отношений с Европейским союзом: возможности и пределы политического и экономического партнерства*» (Отв. ред. Р.С. Гринберг) посвящен проблемам гармонизации интересов России и Украины и выработки оптимальной модели политического и экономического взаимодействия двух стран в контексте формирования общеевропейского экономического пространства. Авторы анализируют процесс формирования оптимальной модели взаимодействия России и Украины, исследуют характер участия Украины и России в формировании общеевропейского пространства, специфику торгово-экономического и политического взаимодействия Украины с ЕС и Россией, а также странами региона СНГ, рассматривают варианты экономического взаимодействия двух стран с точки зрения возможностей гармонизации интересов в треугольнике Россия – Украина – ЕС.

В коллективной монографии «*Центральная и Восточная Европа: уроки мирового кризиса*» (Отв. ред. Н.В. Куликова) исследуются каналы воздей-

ствия мирового кризиса на Центральную и Восточную Европу и причиненный региону ущерб; рассматриваются особенности, ограничения и действенность национальной антикризисной политики; освещается международная поддержка усилий стран Центральной и Восточной Европы по преодолению последствий кризиса; дается прогноз восстановления и развития их экономики.

В монографии Б.А. Хейфеца *«Российский бизнес в странах ЕврАзЭС. Модернизационный аспект»* с учетом успешного зарубежного и советского опыта рассматриваются актуальные проблемы модернизации российской экономики и экономик других стран ЕврАзЭС, как самой перспективной региональной интеграционной группировки для современной России. Особое внимание уделяется роли российского бизнеса в решении актуальных для всех стран ЕврАзЭС задач модернизации, показываются имеющиеся здесь проблемы и предлагаются некоторые изменения в экономической политике, которые могут активизировать участие российского бизнеса в развитии модернизационных процессов на евразийском пространстве.

Научно-организационная деятельность

В целях координации научных исследований и активизации внедрения результатов научно-исследовательских разработок в практику Институтом экономики в 2011 г. был проведен ряд научно-организационных мероприятий, в том числе:

IX Международный симпозиум по эволюционной экономике «Финансы и реальный сектор: взаимодействие и конкуренция» (Пущино, сентябрь);

II Всероссийская научно-практическая конференция «Принципы и механизмы формирования национальной инновационной системы Российской Федерации» (Дубна, октябрь);

XIX Кондратьевские чтения «Модернизация российской экономики: уроки прошлого, шансы и риски» (Москва, октябрь);

Научная конференция молодых ученых «Россия и мир: поиск новых моделей экономического развития» (Москва, ноябрь);

Круглые столы: «Содружество Независимых государств 20 лет спустя: реалии и перспективы» (Москва, апрель); «Влияние мирового экономического кризиса на национальную денежно-кредитную политику. Перспективы мировой валютной системы и региональных валют» (Москва, май); «Теория догоняющего развития Е.А. Преображенского и современность» (Москва, апрель); «Проблемы войны и мира в современную эпоху: теория и практика вопроса» (Москва, ноябрь); «Теоретическое наследие И.И. Рубина и судьбы политической экономии» (Москва, декабрь); Меж-

дународный дискуссионный круглый стол «Проблемы формирования евразийского полюса экономической силы и его позиционирование в мире» (Москва, декабрь); «Внешекономические исследования: современные вызовы» (Москва, декабрь).

В 2011 г. в Институте экономики продолжали работу научные семинары: «Теоретическая экономика» (рук. д.ф.н. А.Я. Рубинштейн), «Современные проблемы институционально-эволюционной теории» (рук. академик РАН В.И. Маевский, д.с.н. С.Г. Кирдина), «Экономическая теория марксизма и современность» (рук. член-корр. РАН В.А. Медведев), «Макроэкономические модели» (рук. академик РАН В.М. Полтерович), «Эконометрические исследования» (рук. Л.Н. Слуцкий).

Работа научных советов

В 2011 г. состоялось 11 заседаний Ученого совета института. Были обсуждены следующие научные доклады:

- д.э.н. М.И. Воейкова, д.и.н. Ю.П. Бокарева «150 лет отмены крепостного права и судьбы капитализма в России»;
- к.э.н. И.С. Букиной «Денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика: проблемы координации»;
- к.г.н. М.М. Лобанова «Теоретические и практические проблемы организации промышленного производства в современных условиях развития мирового хозяйства»;
- д.э.н. П.В. Савченко и д.э.н. М.Н. Федоровой. «Система: тенденции ее развития»;
- академика РАН В.М. Полтеровича «Региональные институты модернизации»;
- «Проблема пенсий. Возможные решения» (Рук. проекта д.ф.н. А.Я. Рубинштейн);
- д.э.н. Д.Ф. Шавишвили «О реформе социального обеспечения».

Активно работали Ученые советы научных направлений Института, на заседаниях которых в 2011 г. обсуждено более 20 научных докладов.

В 2011 г. в диссертационных советах Института экономики защищены 6 докторских и 24 кандидатских диссертации.

Издательская деятельность

В 2011 г. Институтом экономики издано 30 научных докладов в серии «Научные доклады Института экономики РАН», 53 научных труда (индивидуальных и коллективных монографий и сборников научных трудов).

Продолжалось издание научных журналов «Вестник Института экономики», «Мир перемен», «Федерализм», а также «Вестника научной информации ИЭ РАН».

Международное сотрудничество

В 2011 г. Институт экономики продолжал международное сотрудничество с зарубежными партнерами на основе следующих двусторонних межинститутских долгосрочных соглашений:

- соглашение о научном сотрудничестве между ИЭ РАН и Институтом национальной экономики (Румыния);
- договор о научном сотрудничестве между ИЭ РАН и Молдавской экономической академией;
- соглашение о научном сотрудничестве между ИЭ РАН и Экономическим университетом Братиславы (Словацкая Республика);
- меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве между ИЭ РАН и Центром политических исследований (Ташкент, Узбекистан);
- меморандум о сотрудничестве между ИЭ РАН и АО «Институт экономических исследований» Министерства экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан;
- соглашение о научном сотрудничестве между ИЭ РАН и Экономическим университетом г. Познань;
- договор о научно-техническом сотрудничестве между ИЭ РАН и Центром исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины (ЦИПИ НАН Украины).

В 2011 г. было принято 58 зарубежных ученых, в том числе для участия в конференциях, организованных Институтом экономики.

В 2011 г. научные сотрудники ИЭ РАН активно участвовали в международных симпозиумах, форумах, конгрессах, конференциях, семинарах, организованных зарубежными научными центрами и международными организациями зарубежных стран.

С. ОРЛОВСКАЯ
кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

**КРУГЛЫЙ СТОЛ В ИНСТИТУТЕ ЭКОНОМИКИ
РАН «УРОКИ НЭПА И РЕШЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ
ЗАДАЧ АПК»
/к 90-летию НЭПа/**

5 июля 2011 г. состоялось заседание Круглого стола «Уроки НЭПа и решение современных задач АПК», организаторами которого выступили Центр исследований реального сектора экономики Института экономики РАН и Отделение «Экономика и земельные отношения» Российской академии естественных наук (РАЕН). В работе Круглого стола приняли участие ученые разных специальностей: экономисты-аграрники, политэкономы, историки, управленцы.

Согласно программе Круглого стола обсуждение велось по трем основным группам вопросов:

I. Аграрные вопросы и их решение в 1921–1927 гг. (продналог, концессии в АПК, итоги НЭПа в области аграрной сферы).

II. Уроки НЭПа:

- развитие многоукладной аграрной экономики;
- методы и механизмы регулирования аграрной экономики;
- комплексность решения аграрных проблем в общеэкономическом реформировании (планирование, электрификация, народное образование, привлечение иностранного капитала).

III. Крестьянство и методы реформирования социальной структуры деревни:

- мотивация реформирования для управленческих структур и для крестьянства;
- государственное принуждение (экономические, социальные и административные меры);
- соотношение свободного выбора и государственного принуждения в организации крестьянского хозяйства и сельской жизни;
- использование кооперативных принципов в аграрной экономике и в решении социальных проблем.

Открыл и вел заседание *руководитель Центра исследований реального сектора экономики ИЭ РАН, д.э.н. Л.В. Никифоров*. В обсуждении приняли участие 18 научных сотрудников институтов РАН и РАСХН, преподаватели ВУЗов, члены РАЕН.

С докладом выступил *заведующий сектором ИЭ РАН, д.и.н. Ю.П. Бокарёв*. Он охарактеризовал состояние экономики в начале 20-х гг. XX в. в нашей стране, показал тяжелейшее положение с продовольственным обеспечением, раскрыл влияние проводимых мероприятий в ходе осуществления НЭПа, направленных на укрепление товарно-денежного обмена, на развитие отношений города и деревни. В заключение он охарактеризовал идеологические и политические факторы свертывания НЭПа в конце 20-х гг. XX века.

В выступлении *к.э.н., ведущего научного сотрудника ИЭ РАН Ю.М. Голанда* прозвучали оценки отдельных экономических решений, принимаемых в направлении развития НЭПа, отразившихся на положении крестьянства.

Заведующий сектором ВНИИЭСХ В.С. Крылов в своем выступлении подчеркнул, что на протяжении всей истории российского государства нет практически ни одного значительного периода, когда-бы в той или иной степени не угнетался крестьянин. «Поистине – история российского крестьянства – это его многовековая драма... В то же время – история развития государства, становления его как могущественной мировой державы, победы во многих многолетних и разрушительных войнах, восстановление, преобразование и выход на передовые мировые рубежи науки и экономики принадлежит прежде всего российскому крестьянству. Именно на его плечи ложились основные тяготы, лишения и заботы великого государства». Тяжелейшие испытания, – отметил В.С. Крылов, – выпали на долю крестьянства и с начала 90-х гг.: разрушались фермы и целые комплексы, зарастали бурьяном поля... Стали закрываться школы в сельской местности, и сейчас здесь создаются безлюдные зоны. Он также остановился на ряде современных проблем АПК в области управления и развития аграрной сферы, обустроенности сельской жизни.

В центре выступления *научного сотрудника ВИАПИ им. А.А. Никонова А.В. Варламова* стояла идея обеспечения равноправия многоукладной экономики на селе. Если в период НЭПа основными субъектами аграрного производства выступали разные слои крестьянства, то сейчас это – предприниматели, наемные работники, а также мелкие сельскохозяйственные производители. А.В. Варламов отметил, что государство должно обратить особое внимание на положение сельских жителей, хозяйство которых организуется в основном для обеспечения минимальных личных и семейных потребностей. Лишь незначительный процент ЛПХ производит товарную продукцию, но их роль в сохранении аграрной сферы продолжает оставаться значительной.

Руководитель отдела многоукладной экономики ВНИОПТУСХ, д.э.н. М.М. Скальная отметила важность решения вопросов идентификации хозяйств сельского населения, определения социального и правового статуса крестьянства и его отдельных групп. В современной практике нередко смешиваются понятия: «личные подсобные», «семейные крестьянские» и «фермерские» хозяйства. Нет четкости в их определении и выделении. Затем она остановилась на анализе расчетов, произведенных их научным коллективом. Она отметила, что предложенная ею классификация хозяйств населения и крестьянских семейных хозяйств по организационно-правовой форме и социальному статусу построена на основе базовых признаков: по уровню дохода, соотношению заработной платы от наемного труда и дохода от подворья и заявленной цели ведения хозяйственной деятельности, что дает более целенаправленное решение вопроса. Так как на практике фактические параметры хозяйств нестабильны и могут трансформироваться, то их движение государство может регулировать путем стимулирования каждой организационно-правовой формы, с учетом задач, которые ставят перед собой сельские домохозяйства. При этом вопросы по ведению ЛПХ и крестьянских семейных хозяйств следует передать на уровень сельхозорганизаций и муниципальных властей. Семейные и фермерские крестьянские хозяйства, которые являются главными хранителями территорий, где производится экологически чистая продукция сельского хозяйства, надо стимулировать по европейскому образцу, а крупные товарные фермерские и корпоративные хозяйства – путем кредитно-денежной и налоговой политики. По мнению М.М. Скальной к категории семейных крестьянских хозяйств следует относить домохозяйства, в которых доход от ЛПХ превышает 50% в структуре источников доходной части потребительского бюджета, или является единственным источником.

Участники Круглого стола ознакомились с материалами профессора Волгоградского государственного университета М.М. Загорулько, который в соавторстве с В.В. Булатовым подготовил монографию «Наркомземовские концессии: сельское хозяйство и водные промыслы», изданную в Волгограде в 2010 г. В ней впервые рассмотрена деятельность всех концессионных предприятий, действовавших в сельском хозяйстве и на водных промыслах в нашей стране в 1920–1940 гг. М.М. Загорулько отметил, что в книге впервые были использованы рассекреченные документы из фондов ведущих архивов Российской Федерации и малоизвестные отечественные и зарубежные публикации 1920–1930-х гг., посвященные советской концессионной политике и хозяйственной практике.

При обсуждении этого материала участниками Круглого стола была подчеркнута его практическая ценность для решения современных аграрных проблем. Отмечено, что концессионная политика 20–30-х гг. XX в. была направлена на осуществление модернизации соответствующей

щих отраслей экономики за счет привлечения иностранных инвестиций, применения мировых передовых технологий и форм организации производства, рационального использования, сохранения и воспроизводства отечественных биоресурсов. Было признано, что оценка положительного и отрицательного в этом историческом опыте может быть полезна и для решения современных задач АПК.

В выступлении *ведущего научного сотрудника ИЭ РАН к.э.н. С.К. Орловской* было подчеркнуто, что данный Круглый стол по существу является продолжением цикла дискуссий по политико-экономическим реформам XX в. в России, проведенных в ИЭ РАН в последние годы. На одном из таких обсуждений, посвященном экономической реформе (1924) и роли в ее проведении выдающегося финансиста 20-х гг. XX в. Г.Я. Сокольникова, *академик РАН Л.И. Абалкин* говорил: «Мы пытаемся, проводя такие «Круглые столы», не только подвести итоги прошлого, взять что-то полезное для решения современных проблем, но и восстанавливаем историческую память. А восстановление исторической памяти – это одно из условий возрождения России. И когда мы говорим о тех или иных вопросах, мы должны, конечно, их осмысливать по-современному, опираясь на то, что накоплено наукой за это время, на современный взгляд на проблемы»¹.

Думается, что это полностью можно отнести и к цели данного обсуждения. Исторические уроки прошлого, как положительные, так и отрицательные, необходимо учитывать при проведении современных реформ. Аграрные преобразования настоящего времени могут быть более успешными, если опыт прошлого не будет забыт.

Подводя итоги проводимого заседания, *Л.В. Никифоров* остановился на ряде предложений в выступлениях участников Круглого стола. Он поддержал высказанные в ходе обсуждения мнения по обеспечению равноправия секторов многоукладной сельской экономики, а также замечания по вопросам управления в АПК и государственного регулирования развития аграрной сферы. *Л.В. Никифоров* предложил ученым РАН и РАСХН, принявшим участие в заседании круглого стола, подготовить документ по решению наиболее актуальных социально-экономических вопросов аграрного сектора для предоставления в правительственные и законодательные органы Российской Федерации. Это предложение было принято всеми участвующими в заседании Круглого стола. Также было принято решение и в дальнейшем регулярно проводить обмен мнениями ученых-аграрников, политэкономов и социологов по важным проблемам экономики сельского хозяйства и социального развития сельских территорий.

¹ Г.Я. Сокольников и экономическая реформа. 1924 г. / Материалы «Круглого стола» М.: ИЭ РАН, 2011. С. 10.

МОДЕРНИЗАЦИЯ В КИТАЕ И РОССИИ: ПОСТИЖЕНИЕ ИСТОРИИ

Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001–2010)

Пер. с англ. Под общей редакцией
Н.И. Лапина.

М.: Изд. «ВЕСЬ МИР», 2011.

В конце 2011 г. вышел в свет «Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001–2010)»¹, подготовленный специализированными структурами Китайской академии наук – Центром исследования модернизации и Группой изучения стратегий модернизации Китая под руководством профессора Хэ Чуаньци. В том, что актуальность доклада, его научная и практическая ценность высоко оценены российской академической общественностью, огромная заслуга руководителя Центра изучения социокультурных изменений Института философии Российской академии наук, члена-корреспондента РАН Николая Ивановича Лапина, который является инициатором и ответственным редактором русского издания.

Чтобы понять, каково дерево, – изучи его корни. Корни понятия «модернизация» следует искать во французском слове *modern* (что означает новейший, современный), которое, трансформи-

руясь в *modernization*, прямо указывает, что следует делать: менять, меняться, чтобы соответствовать современным требованиям и нормам. Основное значение модернизации раскрывается и в докладе Китайской академии наук: «Становление современного и удовлетворяющего современным потребностям; новые черты и изменения, произошедшие с 1500 г.»².

Модернизация есть преодоление, а также замена традиционных ценностей, препятствующих социальному изменению и экономическому росту, на ценности, мотивирующие хозяйствующих субъектов на инновационную деятельность. Это в первую очередь касается модернизации таких сфер, как экономика, общество, политика, культура, человеческие ресурсы, экология.

Модернизация требует не столько роста выпуска отдельных видов товаров, сколько создания возможностей для быстрой смены технологий. Для модернизации чрезвычайно важны включение страны в мирохозяйственные связи и использование научно-технических достижений партнеров и соперников. Таким образом, модернизация способствует сближению с ключевыми экономиками, которые служат импульсом технологических и социальных перемен в мире.

Впрочем, опять обратимся к докладу: «В целом модернизация – это глубинные изменения человеческой цивилизации, происходившие с XVIII в.; это понятие вбирает в себя формирование, развитие, изменения и между-

¹ Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001–2010) Пер. с англ. / Под общей редакцией Н.И. Лапина / Предисл. Н.И. Лапин, Г.А. Тосунян. М.: Весь Мир, 2011.

² Там же. С. 235.

народное взаимодействие современной цивилизации, а также всемирную конкуренцию, в ходе которой разные страны стремятся, достигают и удерживают высокий по мировым стандартам уровень развития»³. Это определение можно признать эталонным и включить во все экономические словари, и не только экономические.

Не ее, модернизации, беда, что в России представление о метафорической природе этого явления оказалось утерянным, а само понятие стало вербальным воплощением очередной кампанейщины и политических лозунгов. Как верно заметил А. Рубцов, «общие показатели модернизации для России трудно оценить однозначно. Некоторые не слишком удручают, но многие намекают на скверный диагноз... На этом фоне самодовольство власти, млеющей от «стабилизации», выглядит неумным и безответственным». И трудно оспариваемый вывод: «модернизация в России все еще остается проблемой сознания: исследовательской, интеллектуальной, нравственной»⁴.

Замечательно, что доклад китайских ученых дает нам возможность вдохнуть жизнь в застывшие понятия, вспомнить об открытой природе многих используемых в экономической теории концепций, а заодно и всесторонне осмыслить нанесенный «удар по великодержавному гонору и высочайшей расслабленности».

В многолетнем исследовательском труде китайских ученых в широком цивилизационном контексте представлены данные о состоянии и тенденциях модернизации в 131 стране мира (включая Россию), на которые приходится 97% населения планеты. В докладе

также приведены, начиная с 2001 г., резюме и оглавления десяти ежегодных «Докладов о модернизации в Китае»; каждый из них содержит анализ одного из ключевых аспектов модернизации и одновременно – характеристику ее состояния в мире и Китае⁵.

Доклад китайских ученых рисует картину модернизации во всем мире. Авторы выделяют две стадии модернизации – первичную и вторичную. Первичная модернизация началась с промышленной революции XVIII в. и завершилась в развитых государствах к 1960-му г., хотя в целом ряде стран еще продолжается. Вторичная модернизация означает переход к информационному обществу. При этом, как считают китайские ученые, индустриализация продолжается в новом качестве. И это новое качество определяется конкуренцией, которую подпитывают инновации – знаниевые, технические, технологические, институциональные.

На основе анализа (методика опирается на международную статистику и собственные индикаторы, разработанные Центром исследований модернизации) китайские ученые предлагают варианты модернизационной стратегии. У Китая, судя по докладу, три стратегических варианта: первый предусматривает завершение первичной модернизации и плавный переход к вторичной; второй призывает одновременно пройти обе стадии – индустриальную и информационную; третий вариант предлагает из любой точки развития сразу переходить к вторичной модернизации. В докладе детально рассматривается, почему крайне не эффективен первый вариант, абсолютно не реален третий и почему следует выби-

³ Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001–2010) Пер. с англ. / Под общей редакцией Н.И. Лапина / Предисл. Н.И. Лапин, Г.А. Тосунян. М.: Весь Мир, 2011. С. 228.

⁴ Рубцов А. Модернизация: Уроки китайского // Ведомости. 29.11.2011.

⁵ Последнее обстоятельство, на мой взгляд, может стать причиной некоторой дезориентации читателя. В названии доклада (в его русской версии) указанные в скобках годы (2001–2010) относятся, скорее, к процессу модернизации, происходящему в мире, а не ко времени публикации ежегодных докладов.

рать второй, учитывая численность населения, неравномерное экономическое развитие территорий и культурное разнообразие регионов страны.

Следует сказать об одной, чрезвычайно важной особенности доклада: в нем деликатно, по-восточному мудро, передано внимание, которое китайцы уделяют конкретному и специфическому, а также их осведомленность о многообразии и взаимосвязанности мира, стремление избегать абстрактного и абсолютного, уважение к государственной иерархии и природе.

Можно и дальше перечислять очевидные достоинства доклада китайских ученых. Все же хотелось бы остановиться на основополагающих принципах проведенного исследования, представить своего рода интеллектуальную матрицу, с помощью которой можно оценивать вклад китайских учёных в мировую экономическую и историческую науку.

Но сначала – вопрос, имеющий самое прямое отношение к модернизации: почему ученые изучают экономическую историю?

На этот вопрос ответил один из основателей современной клиометрики Дональд Мак-Клоски: «История, независимо от того, можно ли ее использовать для непосредственной проверки экономических законов или выработки экономической политики, представляет собой коллективную память и является источником мудрости»⁶. И далее: «Экономист без исторических знаний отличается узким взглядом на сегодняшние события, приверженностью к текущим, мелким экономическим идеям, неспособностью оценивать сильные и слабые стороны экономических данных и отсутствием умения прилагать экономический анализ к крупным проблемам»⁶.

Именно такое понимание продемонстрировали и блестяще реализовали в своем печатном труде китайские ученые.

Поскольку история более открыта для исследований, чем современность, китайские коллеги получили доступ и обработали огромный массив информации. С его помощью они смогли, в частности, погрузиться в изучение глубинных изменений человеческой цивилизации, т.е. модернизацию, разделив, таким образом, позицию выдающегося британского историка, философа, культуролога и социолога Арнольда Дж. Тойнби⁷: цивилизационный фактор рассматривается не как историческая данность, а как важнейшее обстоятельство, определяющее развитие.

По мнению китайских ученых, модернизация является одновременно и целью, и процессом развития цивилизаций. Но не все изменения цивилизации являются ее частью: к ним можно отнести только те, которые соответствуют стандартам модернизации. Стандарты в свою очередь определяются тремя основными критериями: увеличение производительности; социальная справедливость и прогресс; полноценное развитие человека. Правда, «в период вторичной модернизации эти критерии должны быть несколько скорректированы: увеличение производительности не должно наносить ущерб окружающей среде, социальная справедливость и прогресс не должны сказываться на экономическом развитии, а увеличение свободы человека и его полноценное развитие не должны нарушать социальную гармонию»⁸.

Китайские разработчики мегапроекта о модернизации обогатили экономическую теорию и экономическую политику, широко используя современные подходы и методы. Так, благодаря процессному анализу, анализу времен-

⁶ Мак-Клоски Д. Полезно ли прошлое для экономической науки? // Thesis: Теория и история экономических и социальных институтов и систем. Зима, 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 130–131.

⁷ См.: Тойнби А. Дж. Постигание истории. М.: Айрис-Пресс, 2002.

⁸ Обзорный доклад. С. 240.

ного ряда, кросс-секционному и анализу сценариев исследованы все виды модернизации в 131-й стране мира с ежегодным вычислением индексов модернизации для каждой.

В основные сведения о всемирной модернизации включена интереснейшая информация. Отправной точкой всемирной модернизации стала промышленная революция в Англии в 60-х гг. XVIII в. Классическая теория модернизации окончательно сформировалась между 50–60-ми гг. XX в. как следствие классического социального эволюционизма XIX в. Позднее классическую теорию модернизации обогатили: теория зависимости и теория мировых систем (1970-е гг.); постмодернистские теории (1970–1980-е гг.); теория рефлексивной модернизации и теория вторичной модернизации (1980–1990-е гг.), а также ряд других теорий, касающихся экономической, социальной, политической, культурной, индивидуальной и сравнительной модернизации. Их дополняют шесть школ научной мысли: – школа структурного функционализма, школа процессов, бихевиористская школа, позитивистская школа, интегрированная историческая школа и футуризм.

Историко-экономический материал, глубоко изученные, систематизированные, проанализированные факты стали основанием для создания новых экономических теорий. Именно так родилась теория вторичной модернизации, обосновал которую профессор Хэ Чуаньци. Результатом вторичной модернизации для Китая, в частности, является «формирование и распространение таких черт вторичной модернизации⁹, как опора на знания, информатизация, интенсификация услуг, сетевое взаимодействие, оцифровывание, глобализация, инновация, индивидуализация, диверсификация, децентрализация, экологизация, деиндустриализация (снижение доли производства), дематериализация (снижение важности материальных и энергетических ресурсов), субурбанизация, баланс между городом и деревней, обучение в течение всей жизни, распространение высшего образования и т.д.»¹⁰.

Судя по тому, что еще в 2006 г. Китай по вторичной модернизации занимал 70-е место из 131, а индекс вторичной модернизации составил 40% от уровня развитых стран (что позволило отнести Поднебесную к числу предварительно развитых стран), теории модернизации и результаты научных исследований в этой области явились надежным основанием для выработки общенациональных и региональных стратегий развития.

Как известно, экономическая история выполняет определенную прогнозирующую задачу. Исследуя то или иное явление в экономике, очень важно через обобщение разрозненно существующих экспертных позиций наметить наиболее вероятные траектории развития событий. И научное сообщество Китая, сознавая ответственность исторической задачи, на базе многолетних комплексных исследований предложило три направления развития страны: вторичная модернизация, догоняющая модернизация и интегрированная модернизация. Каждая из них включает как минимум 56 режимов, получаемых за счет комбинации факторов. К примеру, в разное время приоритет может быть отдан индустриализации, демократизации, ориентации на знания, информатизации и т.д.

Стоит сказать о влиянии проведенного китайскими учеными исследования на экономическую политику. Одна из целей истории, по Мак-Клоски, – расширение наших представлений о возможном. У экономиста, чья память ограничена недавним прошлым, об этом весьма суженное представление. Восхваляя или критикуя сегодняшние правительства, ученые могут быть вольными

⁹ Под *модернити* в докладе подразумевается теоретическое резюме результатов модернизации.

¹⁰ Там же. С. 240–241.

или невольными рабами исторических аналогий, находиться в зависимости от ненужных или ошибочных представлений. И лишь исследования, многолетние накопления, проверка теории практикой позволяют на базе научных исследований, подобных китайскому мегапроекту, определять важные особенности, а также перспективы модернизации Китая.

Таким образом, с точки зрения экономической истории, вклад китайских ученых, разработавших научные основы всемирной модернизации, беспрецедентен.

Визуализируя карту модернизации в мире, китайские исследователи выполнили очень важный социальный заказ. В числе заказчиков, безусловно, нужно рассматривать всю мировую общественность, в том числе и Россию.

Сегодня мы имеем представление о географии всемирной модернизации: с Европой ассоциируется высокий уровень модернизации, Африка показывает низкий уровень, остальные части света – средний. Мы знаем, что для завершения первичной модернизации развитым странам (13% населения планеты) в среднем потребуется 160 лет и что в процессе вторичной модернизации находятся 29 стран (15% населения планеты). Мы склонны разделить вывод исследователей по поводу окончания всемирной модернизации: финиширование определить невозможно, поскольку модернизация является динамичным процессом.

Но дело даже не в этих общих, хотя и достаточно интересных и важных сведениях. Масштабные стратегические выводы, особенно подобные тем, к которым пришли китайские коллеги, имеют для нас огромное значение.

В обзорном докладе мы найдем много обобщенных данных по нашей стране. Если судить по исследованию китайских ученых, индекс первичной модернизации в России составляет 97% и соответствует 41-му месту; индекс вторичной модернизации равен 66% (31-е

место в мировом списке); индекс интегрированной модернизации – 59% (37-е место). Не слишком ли эти показатели комплементарны, даже с учетом ситуации пятилетней давности? И как они коррелируют с данными многочисленных международных рейтингов?¹¹ Остается и главный вопрос: как через обобщенные данные выйти на конкретные результаты, а затем и на конкретные рекомендации?

По просьбе руководителя Центра социокультурных изменений Института философии РАН, редактора русского издания Н.И. Лапина профессор Хэ Чуаньци предоставил специализированные таблицы значений индикаторов первичной, вторичной и интегрированной модернизации России в 2006 г., а также данные о динамике трех индексов модернизации России с 2000 по 2006 г. В соответствии с методологией китайских коллег и на основе российской статистики эти таблицы были дополнены фазовыми значениями первой и второй стадий модернизации.

В результате проведенного индикативного анализа первичная модернизация в России должна была завершиться еще к 2010 г. «Но этого не случилось», – говорится во вступительном слове к русскому изданию, – потому что движение сдерживают две тяжелые «гири»: низкий доход на душу населения и упавшая ожидаемая продолжительность жизни населения; избавление от этих «гирь», даже при очень больших усилиях, вероятно не ранее 2015 г.»¹².

¹¹ По данным (2010 г.) международных рейтинговых агентств, мы далеко не самая счастливая в мире страна: 73-е место из 155. В рейтинге стран по качеству жизни находимся на 51-м месте (между Кубой и Турцией). По индексу развития человеческого потенциала занимаем 65-е место. По конкурентоспособности (основы модернизации!) – 49-е место из 59; по индексу глобальной технологической конкурентоспособности – 31-е место из 33.

¹² Обзорный доклад. С. 10.

Российские ученые также констатируют: при росте в 2000–2004 гг. индекса реализации вторичной модернизации достижение фазы развития вторичной модернизации в России, не говоря уже о ее расцвете, также представляется проблематичным. Выше уже шла речь о признаках вторичной модернити – опора на знания, информатизация, сетевое взаимодействие, инновации и т.п. Вот как оценивается положение дел применительно к России: индекс инноваций в области знаний – 51%, качество экономики – 46%, патентная активность – 21%, ВВП на душу населения – 16% от стандарта вторичной модернизации.

То же можно сказать и об индексе интегрированной модернизации. «Наблюдается позитивная динамика индекса интегрированной модернизации России в 2000–2006 гг.: в этот период значения индекса выросли с 54 до 59, т. е. примерно на 1 пункт в год. Это может порадовать тех, кто склонен к простой экстраполяции: пусть медленно, но к середине XXI в. Россия станет вполне модернизированной страной! Однако это не самоосуществляющийся прогноз»¹³.

По мнению российских ученых, в России так же, как и в Китае, важно различать две стадии модернизации – индустриальную (первичную) и информационную (вторичную). Так же, как и в Китае, в России вторичная модернизация невозможна без завершения первичной, т. е. без значительного повышения качества рабочих мест, улучшения благосостояния и здоровья населения, обеспечивающего рост продолжительности жизни. Наконец, выбору модернизационной стратегии в России должен предшествовать фазовый анализ состояния модернизации в каждом субъекте Российской Федерации и их типология по соответствующим группам. «Это позволит определить задачи институциональных изменений, направления и объемы инвестиций

для каждой группы регионов. В результате можно будет надежнее прогнозировать эффективность использования финансовых ресурсов страны, определять потребности развития банковской системы и ее саморегулируемых организаций, возможности повышения их участия в процессах модернизации России и ее регионов»¹⁴.

Российские ученые предлагают ввести в модель оценки стадий модернизации России дополнительный параметр (группу индикаторов), который охарактеризует состояние технологических укладов народного хозяйства, основных отраслей экономики и позволит оценить динамику ее конкурентоспособности. Это неслучайно: ослабление индустриального потенциала российской экономики в 1990-е гг. является третьей «гирей», связывающей движение России по пути завершения первичной модернизации.

Беря на себя такую ответственность, ученые прекрасно представляют себе, насколько драматичным будет принятие этого решения, особенно на фоне явных провалов в социально-экономической сфере последних лет. Речь идет и об ускорении инфляции и росте цен на широкий круг потребительских товаров и услуг при падении покупательской способности населения; и о снижении уровня сбережений населения; и об увеличении оттока капитала из страны (по прогнозам Минэкономразвития, в 2011 г. он составит 50–80 млрд долл.). Даже если правительственные оценки показателя прироста ВВП в 2011 г. (4,2%) оправдаются, это нельзя считать успехом: мы продолжаем отставать по этому показателю от европейских стран, не говоря уже о Китае. С этой страной, похоже, нам надо будет очень и очень продолжать дружить.

Как считают сами китайцы, движение к сегодняшнему статусу предварительно развитой страны началось 160 лет назад. Чтобы достичь статуса

¹³ Обзорный доклад. С. 11.

¹⁴ Там же. С. 11–12.

среднеразвитой страны (к 2050 г.)¹⁵, они уже готовы многое сделать, причем по четко очерченным направлениям: экономическая модернизация; социальная модернизация; международная модернизация; культурная модернизация; модернизация человеческих ресурсов; экологическая модернизация; региональная модернизация¹⁶.

Вероятность становления Китая как развитой страны в XXI в. составляет около 4% – это по расчётам самих китайцев. Но как тут не вспомнить слова теоретика марксизма, философа Георгия Валентиновича Плеханова: в школе истории способных учеников переводят через класс.

Очень бы хотелось, чтобы подобный прогноз относился и к России. А напоследок еще одна мудрая мысль из обзорного доклада: «Модернизация – это тренд; для разных стран и сообществ она является рациональным выбором. Страны, которые выберут модернизацию, будут двигаться в ее направлении и в дальнейшем – разумеется, с разной скоростью. Те страны и сообщества, которые от нее откажутся, направят свои силы на то, чтобы отстоять свой стиль жизни. Хотя в них тоже могут происходить социальные изменения, от стандартов жизни развитой части человеческой цивилизации они будут отставать все дальше и дальше».

Т.М. ОРЛОВА,
доктор экономических наук,
профессор, действительный член РАЕН

¹⁵ Расчеты сделаны, исходя из среднего ежегодного роста уровня развития Китая в период с 1990 по 2005 г.

¹⁶ В докладе, между прочим, конкретно указано, что ждет население страны через 38 лет – и по доходам на душу населения, и по продолжительности жизни, и по пенсионному обеспечению, и по медицинскому страхованию, и по всем другим направлениям развития.

ПАНОРАМНЫЙ АНАЛИЗ ПРИЧИН ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КИТАЯ

Лапердина В.В.

Экономический рост КНР. Изменение модели развития (1993–2009 гг.).

М.: ИЭ РАН, 2011. – 222 с.

Исследование В.В. Лапердиной¹ глубинных причин стремительного экономического роста современного Китая весьма актуально. Высокие темпы экономического роста и относительно успешное прохождение финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. усилили интерес к азиатской модели развития, и прежде всего к Китаю. Это уже третья волна интереса в мировой экономической литературе к азиатским странам. Если в 1950–1960-е гг. в центре дискуссий был экономический бум в так называемых «восточно-азиатских тиграх» (Японии, Корее, Тайване, Сингапуре, Гонконге), а в 1970–1980 гг. – в странах Юго-Восточной Азии, то в 1980–1990 гг. и в первом десятилетии XXI-го столетия в центре внимания находится Китай, который благодаря своему демографическому и экономическому потенциалу оказывает все возрастающее влияние на мировое развитие.

В.В. Лапердина поставила перед собой сложную задачу: проанализировать и дать оценку экономическому росту в Китае в различных аспектах – от статистических методов расчета его основного показателя (ВВП) до социальных результатов его воздействия на благосостояние населения, экологическую и социальную ситуации в стране.

Во введении к работе автор заявляет, что экономический рост в Китае рассматривается «через его качество» в двух смыслах: качество с точки зрения досто-

верности данных и качество с точки зрения взаимосвязи экономического роста с благосостоянием населения (с. 130).

В.В. Лапердина ограничивает исследование периодом 1993–2009 гг., когда в Китае «начался новый этап реформ – переход к социалистической рыночной экономике» (с. 13). На основе оценки результатов данного этапа развития в работе всесторонне обосновано радикальное изменение модели экономического роста в конце прошлого десятилетия – переход от экономической модели, основанной на инвестициях и экспорте, к новой модели, при которой «основным столпом роста будет внутреннее потребление» (с. 118).

Естественно, что высокие темпы экономического роста ставят вопрос о достоверности и «чистоте» его статистических показателей. Как отмечает автор, это – одна из наиболее дискутируемых тем, касающихся Китая. Поэтому значительная часть работы посвящена именно этому аспекту, в частности, тому, «насколько достоверным является рост экономики Китая, т. е. степень объективности показателей объемов и темпов прироста ВВП» (с. 18).

Автором исследована история становления современной статистической системы Китая, приведение ее к международным стандартам, методы расчета валового внутреннего продукта (ВВП), факты, влияющие на искажение результатов расчетов. Автор делает вывод, что «Китай, не имевший самостоятельной систематизированной статистики, создал достаточно полную базу данных с огромным количеством показателей. В стране теперь используются методы, практически отвечающие международным стандартам» (с. 49).

В работе проанализирован огромный массив трудов китайских, российских и западных ученых, посвященных методологии расчетов показателей экономического роста, главным образом ВВП.

На основной вопрос – какова достоверность данных о китайском эконо-

¹ Лапердина В.В. Экономический рост КНР. Изменение модели развития (1993–2009 гг.). М.: ИЭ РАН, 2011. – 222 с.

мическом росте? – автор монографии отвечает следующим образом: «многие исследователи достоверности статистики ВВП пришли к мнению, что темпы прироста ВВП в 1990-е гг. завышены официальной статистической службой на 2–3 процентных пункта» (с. 65). И далее заключение: «вероятно, реальные темпы роста находятся между альтернативными и официальными оценками» (с. 65). При этом преуменьшается и наличие фальсификации данных по причине сильной политизированности развития.

Во второй главе монографии В.В. Лапердина анализирует динамику экономического развития Китая, выделив два основных этапа экономического развития: до политики реформ и открытости в 1949–1978 гг. и в период реформ – 1978–2009 гг. (с. 75).

Анализ экономического развития в период 1949–1978 гг. дает возможность представить, с какими экономическими результатами и проблемами Китай подошел к 1978 г. – к началу рыночных преобразований.

Для анализа периода реформ (1978–2009 гг.) автор предлагает «два критерия периодизации: теоретический – по экономической политике и практический – по логике экономического развития» (с. 75). Согласно теоретическому критерию, выделяются три этапа реформ: первый (1978–1984 гг.) – под лозунгом «плановая экономика – основа, рыночное регулирование – дополнение». На этом этапе было осуществлено регулирование, направленное на стабилизацию экономической ситуации после «большого скачка» и культурной революции, были созданы специальные экономические зоны и предпосылки для развития аграрного сектора. Второй этап (1984–1991 гг.) – время создания плановой рыночной экономики, в центре реформы в этот период находились крупные государственные предприятия. В 1992 г. начался и продолжается по настоящее время третий этап экономических реформ – строи-

тельство социалистической рыночной экономики, что является предметом детального исследования в монографии. Основными целями данного этапа стали «развитие и расширение рынка, совершенствование системы управления предприятиями, формирование механизмов макроконтроля со стороны государства» (с. 77).

По социально-экономическим результатам развития выделены следующие этапы реформ:

- урегулирование (1979–1981 гг.); шестая пятилетка (1981–1985 гг.);
- этап быстрого экономического роста и переосмысления модели экономического роста (1999–2007 гг.);
- социально-экономическое развитие Китая в условиях влияния ипотечного кризиса в США;
- этап преодоления последствий мирового финансового кризиса и поворота к изменению модели развития (2008–2009 гг.).

Проделанный анализ дал возможность автору монографии представить читателю всестороннюю картину социально-экономического положения КНР к концу первого десятилетия XXI-го столетия. Подробно рассмотрены как достижения, так и социальные, экономические и политические проблемы современного Китая, внутренние и внешние вызовы, ответом на которые стал поворот к новой модели экономического роста.

Второй крупный блок проблем, исследуемых В.В. Лапердиной, – влияние экономического роста на развитие человеческих ресурсов, на экологическую обстановку и социальную ситуацию в стране, другими словами, социальные последствия экономического роста. «В последние годы, – пишет автор, – этот вопрос стал весьма актуальным в исследованиях экономики Китая» (с. 11).

Успехи Китая в улучшении средне-статистических индикаторов жизненного уровня населения за годы реформ бесспорны. Как показано в работе,

среднегодовые денежные доходы населения за 1979–2009 гг., т. е. за тридцать лет, выросли в 8,6 раз, жилая площадь на 1 человека – с 7,8 кв. м в 1993 г. до 33,6 кв. м в 2009 г. (с. 123). И по международным, и по национальным стандартам существенно сократилась доля населения, живущего за чертой бедности, – с 33% в 1990 г. до 16,5% в 2005 г. по международным стандартам и с 9% до 3,5%, по национальным (с. 136). В 1990-е гг. активно формировалась современная система социального обеспечения, росли расходы на образование и здравоохранение. Индекс развития человеческого потенциала, ежегодно публикуемый ООН, в 2009 г. равнялся в Китае 0,655 (89-е место в ряду 169 стран). В 1990 г. он был равен 0,460 (с. 127). По рейтингу качества жизни, который ежегодно публикует журнал «International Living» с 1979 г., Китай в 2011 г. обогнал Россию (соответственно 93 и 118 места в рейтинге). Причем за 2006–2011 гг. Россия опустилась с 87 места на 118, а рейтинг Китая был стабильным – 93-е место. Одновременно в социальной сфере сохранялся ряд серьезных диспропорций и противоречий. К началу текущего столетия они заметно обострились. Если суммировать их коротко, то это, прежде всего, – растущая доходная и социальная поляризация населения по доходам, отраслям экономики и регионам. «По данным ООН, в 2007 г. индекс Джинни для Китая составлял 0,41». Однако, по расчетам сотрудников Академии общественных наук Китая, с учетом «неофициальных» доходов коэффициент Джинни уже в 2000 г. достиг 0,5, в 1978 г. он равнялся 0,3, в 1993 г. – 0,42 (с. 123). «По данным китайских исследователей, доходы городских жителей в разных районах страны в 5–25 раз превышают доходы сельского населения» (с. 124). Что касается региональных различий, то, как отмечает автор, «быстрый рост происходит в основном за счет восточных провинций страны», «только поло-

вина населения страны на 12% территории имеет выгоды от быстрого роста» (с. 145). Сохраняется высокий уровень безработицы. «Китайские экономисты говорят о реальной безработице, которая превысила 14% в городе (в деревне еще больше)» (с. 130). Несмотря на предпринимаемые усилия по скоординированному развитию экономики и охране окружающей среды, «Китай – одна из самых проблематичных с экологической точки зрения стран мира» (с. 145).

Результаты исследования позволяют автору сделать вывод, что к началу XXI в., несмотря на высокие темпы экономического роста Китая, в стране сложился дисбаланс между экономической и социальной сферой. И это стало основной, хотя и не единственной, причиной смещения акцента политики развития с экономического роста на повышение благосостояния человека во второй половине прошлого десятилетия.

Анализу сути кардинального сдвига в концептуальных подходах к экономической и социальной политике, обеспечивающей этот сдвиг, в работе посвящена специальная глава «Изменение модели развития страны».

Автор прежде всего рассматривает соотношение понятий «экономический рост», «развитие» и «благосостояние» в специфическом китайском контексте, как развивающегося восточного общества, показывает сдвиг в политике от приоритета, отдаваемого экономическому росту, к сочетанию равнозначности в политике экономического роста и благосостояния. «Изменение благосостояния выбрано как критерий социально-экономического развития и качества экономического роста. Таким образом, – пишет автор, – развитие мы рассматриваем через изменение благосостояния населения в результате роста экономики» (с. 166–167).

Рассмотрены факторы современного экономического роста Китая, главными из которых общепризнанно являются: «привлечение инвестиций, перелив рабочей силы, эффект от развития

рынка и внешней торговли (политики реформ и открытости), внедрение технологий» (с. 167).

Обобщая характеристики экономического развития, В.В. Лапердина делает вывод о том, что экономический рост в стране в рассматриваемый период «был инвестиционным, осуществлялся за счет расширенного привлечения капитала при снижении эффективности его использования. Важную роль в наращивании экономической мощи сыграли и природные ресурсы» (с. 180). Одновременно возросли и производительность труда, и роль научно-технической составляющей. Сегодня в Китае поставлена задача перехода к модели роста, основанной на отказе от высокой доли сбережений населения в пользу роста потребления, от целенаправленной поддержки экспортно ориенти-

рованных отраслей, – их место должен занять внутренний рынок. «Из прежних опор остается только активная регулирующая роль государства» (с. 191). По сути, речь идет о создании предпосылок для перехода к инновационной экономике.

В монографии В.В. Лапердиной проанализирован обширный материал – от научных трудов до огромного массива статистических данных. Работа очень содержательна, информационно насыщена и, можно сказать, энциклопедична. Автору удалось раскрыть тему и успешно решить поставленные исследовательские задачи. Без сомнения, монография будет востребована широким кругом читателей, интересующихся проблемами современного экономического роста Китая, в том числе и в образовательной сфере.

*Л. ДЕГТЯРЬ,
доктор экономических наук*

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ ВКЛАД В ТЕОРИЮ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

**Саморазвивающиеся
социально-экономические
системы: теория, методология,
прогнозные оценки.**

В 2-х тт. Российская Академия наук,
Уральское отделение (под общей
редакцией акад. РАН А.И. Татаркина)
М.: Изд. «Экономика», 2011 г., 629 с.

Вниманию научного сообщества представлен один из первых в России трудов, посвященных детальному анализу проблем саморазвивающихся социально-экономических систем, отмеченный не только масштабом, но, самое главное, полнотой и глубиной теоретико-методологического исследования.

Сегодня процессы саморазвития систем, включая территории различного уровня, остаются по разным причинам недостаточно изученными. Отсюда возрастает актуальность комплексного исследования саморазвивающихся социально-экономических систем, подключения к саморазвитию территориальных систем соответствующей макроэкономической среды, способной снимать и минимизировать внутрисистемные ограничения. Органическое соединение внутренних источников и внешних условий для развития позволило получить результаты, которые представлены в двух томах коллективной монографии Института экономики Уральского отделения РАН «Саморазвивающиеся социально-экономические системы: теория, методология, прогнозные оценки» под ред. акад. РАН А.И. Татаркина. Саморазвитие здесь проанализировано не только как феномен общего порядка, но и как институционально оформленное экономическое явление, и как частный слу-

чай эволюции национальной системы на региональном уровне.

Монография начинается с анализа положений фундаментальных теорий, проблем взаимодействия социально-экономических систем с внешней средой, источников их саморазвития. В дальнейшем внимание авторов фокусируется уже на актуальной их разновидности – территориальной. В первом томе монографии отражены такие аспекты саморазвития социально-экономических систем, как теоретико-методологическая база, вопросы управления, макроэкономические условия функционирования, обеспечение устойчивого саморазвития, финансовое обеспечение саморазвития и др.

Исследуется генезис региональных саморазвивающихся социально-экономических систем, причем в качестве основы для него указаны принцип субсидиарности, т.е. взаимной координации деятельности центральных и местных властей, и полное использование регионального потенциала и источников роста. Примечательно, что авторы останавливаются и на советском опыте. Приводятся и границы применимости принципа субсидиарности, обозначение которых является, пожалуй, одной из наиболее острых мировых политико-экономических проблем, так как применение этого принципа должно воспрепятствовать возникновению, как сепаратизма отдельных регионов государств, так и проявлению авторитаризма со стороны федеральных центров, и найти баланс между данными явлениями. В качестве одного из возможных решений здесь указывается общегосударственная стратегия регионального саморазвития как эффективный инструмент региональной политики государства. При этом предлагается методика оценки способности региона к саморазвитию.

Заслуга авторов еще и в том, что в работе не просто рассматривается возможность создания саморазвивающихся

систем, но и поднимается вопрос об их устойчивости. Здесь следует отметить, в свою очередь, анализ возможностей социального фактора позитивно влиять на устойчивое саморазвитие экономических систем.

С точки зрения институциональной теории, анализу которой посвящена вторая глава первого тома, сердцевиной описания экономических систем является эволюционный характер развития их институциональных структур. Здесь по отношению к анализу саморазвивающихся экономических систем выделяются равновесный и неравновесный подходы. Ценность неоинституциональных экономических теорий заключается в том, что они дают возможность переходить от качественного моделирования к количественному описанию параметров упомянутых экономических систем.

В третьей главе рассматриваются вопросы управления локальными самоорганизующимися системами. Вводной частью выступает анализ предпосылок перехода к адаптивным саморазвивающимся системам, т.е. к новой системе менеджмента. В основе этого лежит изменение корневых компетенций системы (способность к инновациям, к объединению и др.). При этом в качестве системы рассматривается предприятие, что подчеркивает универсальность термина «саморазвивающаяся социально-экономическая система». В продолжение этого обсуждается еще одна точка зрения на эволюцию свойств организации (в широком смысле слова) и соотнесение этой эволюции с процессом саморазвития и взаимодействия элементов организации с элементами внешней среды. Далее рассматривается типология адаптации организации к различным изменениям условий. Закономерным продолжением следует концепция создания и функционирования адаптивных организаций. Важным элементом здесь представляется концепция управления, так как предпосылки

управления подразделениями организации (в широком смысле) выступают одновременно предпосылками адаптации последней.

Завершающая часть главы представляет собой фактически пример модели (включающей принципы и механизмы) саморазвития системы, выраженной через сетевую межфирменную кооперацию. Повышенное внимание уделяется связям в рамках системы (например, социальным сетям) и, в целом, «положению участников в сети».

Четвертая глава выступает своего рода переходным мостом: если в первой главе изучается теоретико-методологическая база саморазвития социально-экономических систем в целом, то здесь – относительно систем регионального уровня. В первом параграфе внимание читателя вновь обращается к эволюционному подходу, в частности, к эволюции экономических институтов. Указывается конкретное научное направление – эволюционная региономика, исповедующая принципы синергетического эволюционизма. Важнейшая задача данного направления – анализ потенциала саморазвития региональных социально-экономических систем. Ценно здесь то, что авторы, сравнив ряд существующих концепций касательно решения этой задачи, приводят собственные алгоритмы оценки потенциала. После анализа потенциала саморазвития региона закономерно решить вопрос об управлении этим саморазвитием. Здесь авторы возвращают читателя к требованиям, вызовам и преимуществам информационной экономики.

Пятая глава представляет собой развернутый анализ макроэкономических условий функционирования территориальных экономических систем. Раздел начинается с описания влияния макроэкономических условий и организационно-экономических форм на саморазвитие регионов. Актуаль-

ным вопросом, поднимаемым в начале главы, является вопрос о механизме оказания федеральной помощи нуждающимся регионам либо, наоборот, о предоставлении им самостоятельности. Решение этого вопроса показано на примере мирового опыта. Приведены аргументы за и против предоставления регионам самостоятельности в решении тех или иных экономических вопросов. Авторы напоминают, что самостоятельность регионов постепенно возрастала до 1999 г. и позже постепенно спадала. Между тем, отмечено, что последнее не препятствует саморазвитию социально-экономических автономий. Главным макроэкономическим условием саморазвития является установление для всех субъектов Федерации равных экономических возможностей эффективно использовать имеющийся потенциал.

В шестой главе вынесен на суд читателя «динамический» подход к оценке (в том числе прогнозной) безопасности саморазвития социально-экономических систем. Здесь подробно излагаются методологические основы динамической статистики безопасности (генезис, критерии), как и сам механизм управления безопасностью изучаемых систем. Такой механизм предполагает перечень составляющих безопасности саморазвивающихся систем, перечень критериев гомеостазиса (равновесия) региональных систем, и, в связи с таким, перечень показателей, характеризующих уровень необходимого многообразия составляющих безопасности. Выделены внутренние и внешние системоразрушающие факторы. Также отмечено, что безопасность указанных систем проявляется посредством изменения их функций, происходящего согласно ряду принципов. Примечательно, что в данной главе также сделан экскурс в изучение современного финансово-экономического кризиса на территории РФ, что весьма полезно для исследования безопасности самораз-

вивающихся региональных социально-экономических систем.

Завершающая глава первого тома посвящена финансовому аспекту саморазвития социально-экономических систем. Здесь затрагиваются проблемы современных межбюджетных отношений, противоречий экономических интересов Федерации и регионов, межрегиональной асимметрии и др. Авторами поднимаются также вопросы налогового федерализма, в частности, создание децентрализованной системы такового. При этом указано на то, что существует несколько компромиссных моделей такого федерализма, не ущемляющих интересы Федерального центра. Кроме того, нельзя забывать, что такой федерализм налагает дополнительное бремя на регионы и потому нуждается-таки в контроле Центра. Кроме того, в главе акцентируется внимание на оценке налогового потенциала территорий и его рациональном использовании, т.е. контроле над ним, на роли банковского потенциала. Завершает главу своеобразный вывод об условиях и факторах финансовой устойчивости саморазвивающихся территорий, которые подлежат классификации по нескольким параметрам.

Во втором томе монографии исследованы проблемы ресурсного обеспечения саморазвития территориальных социально-экономических систем, социального развития, вопросы стратегического планирования и др.

Первая глава второго тома посвящена природным ресурсам, которые представлены как факторы саморазвития. Обсуждаются сильные и слабые стороны природного богатства России в контексте их влияния на саморазвитие. Большое внимание уделяется посценарному планированию развития природно-ресурсного комплекса. Подчеркивается, что взаимосвязь между освоением природных ресурсов и саморазвитием территорий формируется в

рамках налоговой, бюджетной, политики. Делается попытка выявить те преимущества для экономического развития региона, которые может дать его сырьевая моноспециализация. В завершение тематики приводятся теории равновесного природопользования (устойчивого развития). Наиболее ценным здесь представляется механизм управления в самоорганизующихся системах.

Насыщенная материалом вторая глава переводит внимание читателя к вторичному сектору экономики и его роли в саморазвитии региональных социально-экономических систем. В контексте промышленной политики исследуются синергетика и коэволюция сложных систем. Наряду с промышленной, рассматривается и агропромышленная политика регионов, в частности, структура конкурентных преимуществ сельского хозяйства территорий. Подчеркивается, что в обоих случаях очень важен структурный элемент проводимой политики.

Закономерным продолжением промышленной и агропромышленной политики выступает инфраструктурная, в частности, транспортная и энергетическая политика территорий. Так, в качестве актуальной долгосрочной системной задачи, стоящей перед транспортной политикой, является переход от сети с преимущественно древовидной конфигурацией к большой транспортной решетке. Важнейший вызов, который саморазвитие «бросает» энергетике, – прогнозирование потребности в мощностях.

Значимой составляющей управления материальным производством является кадровая политика. Подчеркивается: чтобы система была саморазвивающейся, ее персонал должен обладать такой характеристикой, как креативность.

В этой же главе исследуется также феномен интеграции регионов как фактор их саморазвития. Образую

социально-экономические комплексы, территории получают больше ресурсов для модернизации. Здесь остро встает вопрос о формах регулирования рынков производительных сил. Раскрывается уже высказанная в первом томе точка зрения о необходимости государственного вмешательства в деятельность этих рынков. Адекватное соотношение саморегулирования и государственного регулирования, межрегиональная интеграция и, как следствие, сплочение социально-экономических ресурсов территорий, призваны привести к формированию кластеров. В заключение главы приводится модель-пример зарубежной саморазвивающейся системы в сфере материального производства.

Авторами тонко улавливается, что в современной экономической реальности развитие систем требует инноваций, исследованию которых и посвящена третья глава второго тома. Именно инновации являются первейшим звеном в механизме привлечения инвестиций. Поэтому необходимо обсуждать методы создания инновационной инфраструктуры в регионах.

Разработка сценариев и стратегий базируется на нелинейных моделях динамики инвестиционно-инновационных процессов. Описанная теория позволяет в дальнейшем обсудить стратегии и механизмы активизации инвестиционной деятельности территорий в условиях саморазвития. Отмечено, что регионам необходима единая типовая структура законодательных актов субъектов Федерации, основанная на сформулированных в федеральном законодательстве прогрессивных подходах к управлению инвестиционным процессом. Тема инвестиций последовательно приводит к теме предпринимательского капитала. Анализируется предпринимательский климат территории, который вместе с инвестиционным климатом, влияет на развитие региона. Наконец, отмечено,

что, помимо инвестиционной конкурентоспособности, система должна обладать и инновационной конкурентоспособностью – важнейшим фактором ее саморазвития.

Закономерно следующим видом ресурсов саморазвития социально-экономических систем, после природных, технологических и инвестиционных, выступают человеческие, которым посвящена четвертая глава второго тома. Существенным рычагом влияния на человеческий капитал являются трансформация общественных институтов и изменение социокультурной среды обитания человека. Человеческий капитал многокомпонентен. Его важнейшая характеристика – человеческий потенциал, который является фактором инновационной активности населения и, следовательно, фактором саморазвития территории, что проиллюстрировано авторами. Развитие человеческого потенциала, в свою очередь, может быть обеспечено адекватным подходом к управлению региональной занятостью населения. Такой подход предполагает принятие мер в области профобразования, миграционной политики, организации общественных работ и др. С другой стороны, человеческие ресурсы нуждаются в приемлемом качестве жизни, т.е. социально-экономическая система призвана поддерживать определенный уровень здравоохранения, жилищного обеспечения, условий труда и др. Для этого необходимы инвестиции в социальное развитие системы.

После анализа видов ресурсов, обеспечивающих саморазвитие территориальных социально-экономических систем, следуют два раздела, посвященных планированию и прогнозированию саморазвития как комплексного явления – т.е. вне зависимости от компонентов (ресурсов), его слагающих. В пятой главе анализируется общая теоретико-методологическая база стратегического планирования. Предлагаются направле-

ния развития системы разработки стратегий социально-экономического развития регионов, конкретные механизмы реализации и мониторинга таких стратегий. Ценным в данной главе представляется и анализ конкретных программ развития регионов.

Подытоживает второй том монографии вопрос развития методологического подхода к прогнозированию экономических систем, начиная с анализа технологического пространства территориальных саморазвивающихся социально-экономических систем, завершая исследованием феноменов дополняемости и взаимодополняемости ресурсов. И в этом свете еще раз, с оглядкой на все микроисследования, отраженные в монографии, поднимается вопрос о возможностях и условиях саморазвития социально-экономических систем.

В целом, в представленном научном труде развернуто отражено достижение цели и решение задач, которые продиктованы его названием. Все содержание монографии пронизано лейтмотивом, который гласит, что социально-экономические системы, в частности, и территориальные, как частный случай саморазвивающихся систем, способны «выбирать цели своего развития и критерии их достижения, изменять свои параметры, структуру и другие характеристики в заданном направлении».

И в заключении. Как известно, современная социальная наука, а региональная экономика, безусловно, таковой является – это, прежде всего, неразрывная связь теоретических и прикладных аспектов. В этом плане необходимо особо подчеркнуть практическую значимость проводимых коллективом Института экономики УрО РАН под руководством академика РАН А.И. Татаркина исследований в области саморазвития региональных социально-экономических систем.

В частности, отдельные наработки института легли в основу концепции

формирования своего рода прообраза саморазвивающейся социально-экономической системы, сначала кластера, а в настоящее время первой на Урале федеральной особой экономической зоны – «Титановая долина» (г. Верхняя Салда). Создание такой зоны дает импульс для новой индустриализации крупнейшего старопромышленного узла Урала. Это открывает широкие возможности для региона в целом, поскольку область получает квалифицированные рабочие места, прирост ВВП, облегчается привлечение инвесторов. Но одновременно такая зона станет серьезной проверкой эффективности экономической политики региона.

И в этой связи, результаты многолетних исследований сотрудников Института экономики УрО РАН, нашедшие отражение в двухтомной монографии «Саморазвивающиеся социально-экономические системы: теория, методология, прогнозные оценки» под ред. акад. РАН А.И. Татаркина, обладая актуальностью, логической связанностью, несомненной научной новизной и практической значимостью, представляются весьма ценными для ознакомления широкого круга читателей – научных и педагогических кадров, студентов экономических и иных социальных дисциплин, и, особенно, представителей власти и бизнеса.

*В. ЦВЕТКОВ,
доктор экономических наук,
член-корреспондент РАН, профессор,
зам. директора Учреждения
Российской академии наук
Института проблем рынка РАН*

ABSTRACTS

V. Ivanchenko

MOBILIZATION MODEL OF INDUSTRIALIZATION – THE STRATEGIC ANSWER OF THE USSR TO SECOND WORLD WAR PREPARATION

The article contains an analysis of the unique period of pre-military, military and after-military development in the USSR's Economy which is insufficiently known to new generation of economists. The author shows how bases of planning and management of the Soviet Economy were formed in the conditions of military threat as well as how in days of the Second World War strategic planning had allowed to keep and increase economic potential of our country.

Keywords: *the military Economy, mobilization model, strategic planning, five years' plans, post-war restoration.*

I. Karavaeva

THE FORMATION OF FINANCIAL FOUNDATION OF THE SOVIET INDUSTRY IN ANTICIPATION OF THE SECOND WORLD WAR

The article is dedicated to the new for the period of 1930th years directions of the state financial policy of the USSR directed on sharp increase in incomes of the state budget. It also presents methods of accumulation and the redistributions of the public finances which have provided the maximum and effective investment of means in development of a military-industrial complex of our country before the beginning of the Second World War. The article contains sociopolitical estimation fir budgetary and a tax policy of the Soviet government in pre-military decade.

Keywords: *industrialization, collectivization, public finances, the budget, loans, taxes, the tax about a turn.*

V. Bondarenko

«CONSERVATION THE TRADITIONS AND HOPES FOR THE FUTURE»

The article was written on the basis of the report of the Academician L.I. Abalkin "Scientific heritage of Kondratiev and modernity", submitted by him on the International scientific conference, which was devoted to the centenary of N. Kondratiev's birth. For writing this article have been used reports and speeches of Academician Abalkin, which had been sounded on the "Kondratiev readings" and on the International Kondratiev Conferences, which were devoted other dates of the birth Kondratiev and round dates of the foundation day of the International Kondratiev Fund.

Key words: *Academician L.I. Abalkin, N.D. Kondratiev, International Kondratiev Fund, the history of economic thought, the Russian school of social and economic thought.*

A. Nagovitsin

METAMORPHOSIS OF THE RUSSIAN RUBLE

The issue is dedicated to the problems associated with the state of the Russian ruble up to and after the global financial crisis. It reveals the main factors affecting on the formation of the ruble, its convertibility and purchasing power. The author offers recommendations for strengthening of the ruble in world economic relations.

Keywords: *global financial crisis, foreign trade, convertibility of national currency, purchasing power parity of the ruble, flight of capital, foreign exchange control.*

O. Rogova

NATIONAL CURRENCY OF RUSSIA: SOURCES OF SUPPRESSION AND PROSPECT

The economic nature of national currency potential is investigated in given paper. The author considers the process of formation of the concept for the Russian currency functioning in 1990, 2000th as well as presents the system approach to formation of a wide range of directions and measures to increase of domestic national currency potential in social and economic development of the country.

Keywords: *money, currency, budgetary policy, monetary and credit policy, institute of national currency.*

V. Zuev

NEW TECHNOCRATISM AND THE SUBJECTIVE COMPONENT IN THE SYSTEM OF MODERN MANAGEMENT

The author investigates key aspects of the system of organizations management development in the global Economy. The influence of modern information technology on evolution of the systems of the organization and management is shown in given paper. The paper considers the basic directions of organizational structures of management updating, as well as forms and methods of industrial activity management.

Keywords: *management schools of thought, the bureaucratic theory of the organization, management, the human factor, globalization, control system evolution, information technology.*

M. Ishenko

TO THE QUESTION OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS HETEROGENEITY

The paper considers the issue of management in the social and economic systems subject to their specific feature – the heterogeneity. The author offers characteristic of the system heterogeneity as well as possible approaches to management of non-uniform elements aiming to formation of favorable conditions for development of social and economic system.

Keywords: *system: a systems approach; social and economic system; function and properties; concept and essence of heterogeneity; system management.*

V. Khasanova

THE ESTIMATION OF LABOR POTENTIAL COMPONENTS

The estimation of labor potential components represents a special complexity caused by disagreements of researchers over the concepts and components of labor potential. At the same time, the necessity in such estimation is obvious, for instance, for increase of efficiency for labor potential use and timely updating of requirements to its components.

Keywords: *labor potential, components and indicators, estimation of labor potential.*

Yu. Yakovleva

FINANCING OF RUSSIAN CULTURE IN REGIONS: THE ESTIMATION OF THE CONDITION AND THE DEVELOPMENT TENDENCIES

The author evaluates conditions of resource and financial base in cultural organizations in Russia according to regional aspect. Besides, the author emphasizes the issue of developing the budgetary financing of culture per cultural organization for each region.

Key words: *culture, budget, region, budgetary financing of culture.*

G. Saribegov

THE INCREASE OF THE ROLE OF INSURANCE INSTITUTION IN SUPPORT OF NATIONAL ECONOMIC SAFETY

The author substantiates the necessity of activation and extension of insurance protection in the main segments of the Economy. The paper distinguishes key issues of insurance services market, including «insurance swindle» as well as offers measures for its level lowering. The special attention is given to research of risks of activity of the insurance companies.

Keywords: *insurance institution, the market of insurance services, safety of insurance, risks of insurance, insurance swindle, insurance protection.*

A. Kazannikov

THE INNOVATIONS IN RUSSIAN AIC: A SEARCH FOR THE DEVELOPMENT

The issue is considered to the problems of transition of AIC's enterprises to innovative development. It is substantiated that without increasing on innovative attractiveness of the complex to introduce the innovation in the manufacturing process is problematic, since the source of finance for innovation are investments. It is proved that the introduction of innovations in AIC also inhibited due to lack of competitive environment in Russia.

Keywords: *innovation, agriculture, AIC, investment attractiveness, technological system, the competitive environment.*

O. Bashkirova

AN ADAPTATION MECHANISM OF THE COMPANY TO THE MODERN INNOVATIVE CIRCUMSTANCES

The necessity of innovative development of the modern Russian company demands new schemes of acceptance of administrative decisions. The author offers the system of process decisions designated as «adaptable mechanism of the organization». The system is developed for the purpose of increase of innovative activity in the Russian enterprises.

Keywords: *business – model, non-material structure of the company, the adaptation mechanism of the organization, capitalization of innovations, an estimation of changes.*

Yu. Milshina

PARTNERSHIP OF THE STATE AND BUSINESS IN THE CONDITIONS OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS

The paper contains detailed analysis of changes in sphere of state-private partnership which have taken part in the world and in Russia as a result of global financial crisis. The author describes new financial tools of state-private partnership development – infrastructural bonds and life cycle contracts. Besides it is shown that state-private partnership can serve as an effective tool of the crisis overcoming and further economic development.

Keywords: *state-private partnership, the financial crisis, new financial tools, economic growth.*

G. Rakhmatulina

THE PROSPECT FOR OIL MARKET FORMATION IN REPUBLIC KAZAKHSTAN
WITHIN THE LIMITS OF THE CUSTOMS UNION

The paper contains a characteristic of oil market current state in Republic Kazakhstan. The author analyzes prospects of national oil market development within the limits of the Customs union as well as considers features of jurisdiction for oil sector and reference points of its modernization for the next years.

Keywords: *the oil market of Republic Kazakhstan, oil refining factories, investments into oil and gas sector, the legislation of Republic Kazakhstan, the price for oil products.*

I. Petrosyan

THE IMPACT OF MIGRATION AND FOREIGN PRIVATE CASH TRANSFERS
ON THE DEVELOPING COUNTRIES ECONOMY

The paper investigates the impact of migration and foreign private cash transfers on the Economy of recipient countries. It presents a number of macroeconomic indicators of the migration situation in developed and developing countries. Private transfers are treated as an economic phenomenon, which forms a set of contradictory effects on the Economy of recipient countries.

Keywords: *migration, state migration policy, private cash transfers, investments.*

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ

О. Башкирова, аспирантка ФГБОУ
ВПО «Государственный университет
управления»
e-mail: shedu@inbox.ru

В. Бондаренко, кандидат экономических
наук, ведущий научный сотрудник ФГБУН
«Институт экономики РАН»
e-mail: bondarenko@inecon.ru

В. Зуев, кандидат экономических наук,
заместитель начальника отдела управления
долговыми обязательствами казначейства
Международного банка экономического
сотрудничества (МБЭС)
e-mail: zuev_ve@mail.ru

В. Иванченко, доктор экономических наук,
профессор, главный научный сотрудник
ФГБУН «Институт экономики РАН»
e-mail: econ. od@inst-org.ru

М. Ищенко, кандидат экономических
наук, доцент кафедры финансового
менеджмента ФГБОУ ВПО «Рязанский
государственный радиотехнический
университет»
e-mail: fm-science@inbox.ru

А. Казанников, кандидат экономических
наук, начальник отдела планирования ВТБ
Факторинг
e-mail: akazannikov@rambler.ru

И. Караваева, доктор экономических наук,
профессор, главный научный сотрудник
ФГБУН «Институт экономики РАН»
e-mail: ikaravaeva30@inecon.ru

Ю. Мильшина, аспирантка кафедры
финансового менеджмента ФГБОУ
ВПО «Московский государственный
университет имени М.В. Ломоносова»
e-mail: milshinayv@yandex.ru

А. Наговицин, доктор экономических
наук, профессор, главный научный
сотрудник ФГБУН «Институт экономики
РАН»
e-mail: econ. od@inst-org.ru

И. Петросян, старший преподаватель
ГОУ ВПО Российско-Армянского
Славянского) Университета
e-mail: petrosyan.irina@gmail.com

Г. Рахматулина, кандидат экономических
наук, старший аналитик ТОО «Агентство
по исследованию рентабельности
инвестиций», докторант ФГБУН
«Институт экономики РАН»
e-mail: gulnur_rg@mail.ru

О. Рогова, доктор экономических наук,
профессор, главный научный сотрудник
ФГБУН «Институт экономики РАН»
e-mail: kurnova@inecon.ru

Г. Сарибегов, заместитель директора
страхового акционерного общества
«РЕСО-Гарантия»
e-mail: kurnova@inecon.ru

В. Хасанова, кандидат экономических
наук, доцент ФГБОУ ВПО «Сургутский
государственный педагогический
университет»
e-mail: od@inst-econ.org.ru

Ю. Яковлева, старший инспектор
Счетной палаты Российской Федерации,
аспирантка ФГБУН «Институт экономики
РАН»
e-mail: uyakovleva@list.ru

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК**

**в 2012 году
ОБЪЯВЛЯЕТ ПРИЕМ В АСПИРАНТУРУ
с отрывом и без отрыва от производства**

ПО СЛЕДУЮЩИМ СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ:

08.00.01 – Экономическая теория
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит
08.00.14 – Мировая экономика

Прием заявлений с 14 мая по 21 июня 2012 г., и с 1 по 23 августа 2012 г.

К ЗАЯВЛЕНИЮ ПРИЛАГАЮТСЯ:

личный листок по учету кадров (анкета); автобиография; 2 фотографии (3×4);
реферат по предполагаемой теме диссертационного исследования
(объем 12–15 стр.); список научных трудов (при наличии трудов);
копия диплома о высшем образовании с вкладышем
(магистр или специалист); копия военного билета;
при сданных экзаменах кандидатского минимума –
удостоверение по форме 2.2.

ПРИ СДАЧЕ ДОКУМЕНТОВ ЛИЧНО ПРЕДЪЯВЛЯЮТСЯ:

паспорт; диплом; военный билет (для военнообязанных)
или приписное свидетельство.

Обучение платное

Вступительные экзамены по специальности, истории и философии науки,
иностранному языку проводятся с 4 сентября 2012 г.

Справки можно получить по телефонам:
8-499-724-13-91, 8-499-128-91-69

Адрес: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32

Компьютерная верстка Гришиной М.Ф.

Подписано в печать 30.03.2012
Формат 70х100 1/16. Объем 10,1 п.л. Тираж 1000 экз.
Печать офсетная. Заказ №

Отпечатано на Государственном предприятии
Калужской области «Облиздат»
248680, Россия, Калуга, пл. Старый торг, 5

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32.
Тел.: 8- 499-129-07-10, e-mail: vestnik_ie@mail.ru, vestnik@inecon.ru
Адрес в сети Интернет: <http://www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdeniye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html>

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской Академии наук», 2012