

Редакционный совет:

В.И. Галицкий - главный научный сотрудник
ОАО «Промгаз»

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук,
профессор, ректор Финансовой академии
при Правительстве РФ

А.П. Жабин - доктор экономических наук,
профессор, ректор Самарской государственной
экономической академии

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук,
профессор Института экономики Российской
академии наук

В.Г. Князев - доктор экономических наук,
профессор, проректор Российской
экономической академии им. Г.В. Плеханова

А.В. Мещеров - доктор экономических наук,
профессор, директор института теоретической
экономики Самарской государственной
экономической академии

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук,
профессор, директор Северо-Кавказского
НИИ экономических и социальных проблем

А.А. Пороховский - доктор экономических наук,
профессор, заведующий кафедрой
политической экономии экономического
факультета Московского государственного
университета им. М.В. Ломоносова

Ю.Б. Рубин - доктор экономических наук,
профессор, проректор Московского
государственного университета экономики,
статистики и информатики

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук,
профессор, заведующий кафедрой экономической
теории Московского государственного
института электроники и математики
(технический университет)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук,
профессор, ректор Санкт-Петербургского
государственного университета экономики
и финансов

В.А. Тарачев - доктор экономических наук,
депутат Государственной Думы РФ

К.А. Титов - губернатор Самарской области

А.Н. Шохин - доктор экономических наук,
профессор

Председатель редакционного совета

К.А. Титов - губернатор Самарской области

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук,
профессор

Заместитель главного редактора

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических
наук, профессор

Редактор - *И. Н. Лошкарева*

Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Учредитель - ОАО «СВМБ»

Журнал зарегистрирован 23 июня 1998 г.
в Государственном комитете
Российской Федерации по печати.
Регистрационный номер 017755.
СМИ перерегистрировано 30 марта 2001 г.

Адрес издателя и распространителя:

443110, г. Самара, ул. Мичурина, 78,
ОАО «СВМБ»

Цена договорная

© Экономические науки, 2004

Подписано в печать 30.06.2004 г.
Формат 60x84/8. Тираж 1 500 экз.
Усл. печ. л. 9,3. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом».

Научно-информационный журнал

Издается с мая 1999 г.

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Корищенко К.Н.** Инфляционное таргетирование в странах с переходной экономикой: условия введения и особенности реализации.....5
- Фаинштейн Г.** Развитие региональной специализации эстонской промышленности в процессе интеграции в Европейский союз.....19

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Попкова Е.Г.** Пространственно-временной подход в концепции нового качества экономического роста.....33
- Вишневер В.Я.** Макроэкономические факторы конкурентоспособности Самарской области.....41
- Мещерова Н.В.** Развитие рынка ценных бумаг в аспекте общих тенденций капиталистического накопления.....47

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Вагапова Д.З.** Механизм организации ипотечного жилищного кредитования в Самарской области и проблемы его эффективной реализации.....57
- Чистик О.Ф.** Сравнительный анализ индикаторов развития национальной и мировой экономики.....65

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Абросимов А.Г.** Системный подход в формировании знаний у обучаемых в вузе.....73

Экономика и политика

Инфляционное таргетирование в странах с переходной экономикой: условия введения и особенности реализации

К.Н. Корищенко

зам. председателя Центрального банка Российской Федерации

Во второй половине 1990-х гг. макроэкономическая ситуация, сложившаяся в ряде стран с переходной экономикой, заставила их отказаться от режима фиксированного валютного курса в пользу формирования режима инфляционного таргетирования как концептуальной основы проведения денежно-кредитной политики. Непродолжительный опыт реализации нового режима показал, что переход к инфляционному таргетированию может быть полезен не только для развитых стран с низкими и устойчивыми темпами инфляции, но и для стран, экономика которых характеризуется повышенной инфляцией и относительно высокими рисками. В настоящей статье предпринимается попытка систематизации и анализа условий и опыта становления и реализации режима инфляционного таргетирования в странах с переходной экономикой.

1. Предпосылки перехода к режиму инфляционного таргетирования в странах с переходной экономикой

Последнее десятилетие XX в. вошло в экономическую историю развитых стран как период радикального пересмотра концептуальной платформы денежно-кредитной политики. В повестке дня появились вопросы формирования нового режима, обеспечивающего менее уязвимый к внешним и внутренним шокам вариант монетарного регулирования, при котором показатели целеполагания денежных властей стали одновременно выполнять роль номинального якоря, обеспечивающего эффективный способ управления денежно-кредитной системой. Пионером в области построения наиболее популярной в настоящее время политической концепции - **инфляционного таргетирования** - выступила Новая Зеландия, и ею же в 1989 г. были сформулированы ключевые положения нового режима. Реализация этих положений, осуществленная впоследствии денежными властями большинства развитых стран, показала, что

режим инфляционного таргетирования является одним из наиболее эффективных способов фиксации ожиданий инфляции и выхода на траекторию сбалансированных темпов дезинфляции¹.

Переход развитых стран к новому денежно-кредитному режиму совпал по времени с повышением объемов и скорости обращения спекулятивного капитала, концентрация которого в странах с формирующимися рынками (*emerging markets*) во второй половине 1990-х гг. приобрела настолько значимые масштабы, что оказалась первопричиной финансового кризиса, разразившегося в 1997-1998 гг.² В тот период в странах с переходной экономикой Центральной и Юго-Восточной Азии господствовал режим фиксированных валютных курсов, служивший важным инструментом сдерживания инфляционных ожиданий и достижения быстрой стабилизации уровня цен.

Однако подобно иным экономическим системам с формирующимися рынками переходные экономики продемонстрировали хорошо исследованной современной макроэкономической теорией **факт несостоятельности режима фиксированного валютного курса в условиях высокой инфляции**, при котором темпы дезинфляции, обеспечиваемые стабилизационной программой валютной политики, не позволяют предотвратить значительное укрепление реального курса национальной валюты. Последнее с неизбежностью приводит к ослаблению платежного баланса и необходимости отказа от режима фиксированного валютного курса в пользу более мягкого валютного режима. В таких условиях перед денежно-кредитными властями возникает выбор нового номинального якоря и соответствующего ему режима денежно-кредитной политики.

¹ См.: Корищенко К.Н. Общие черты инфляционного таргетирования в развитых странах // Экон. науки. 2003. № 5. С. 21-35.

² См.: Mishkin F. Lessons from the Asian crisis // Journal of International Money and Finance. Vol. 18. № 4. August. P. 709-723.

2. Критерии и обоснование выбора нового режима денежно-кредитной политики в странах с переходной экономикой

Перед органами денежно-кредитного регулирования стран с переходной экономикой, отказавшихся от фиксации валютного курса, возникает несколько альтернатив, выбор между которыми произволен и во многом определяется особенностями условий и приоритетов макроэкономического регулирования, сложившихся в этих странах.

Первой альтернативой может выступать *монетарное таргетирование*, т.е. использование монетарных агрегатов как промежуточного целевого показателя и номинального якоря. Хотя этот вариант монетарного режима был достаточно популярным и экономически обоснованным в развитых странах, по признанию многих исследователей и ученых-экономистов, он не является оптимальным для стран с переходной экономикой³.

Первое обстоятельство, затрудняющее реализацию данного режима в условиях переходной экономики, связано со значительной *нестабильностью спроса на деньги* и, как следствие, с нестабильной зависимостью инфляции от темпов роста предложения денег. В ситуации возникновения неожиданных шоков совокупного предложения, внешних шоков, в том числе ценовых шоков, включающих административные корректировки цен и тарифов, а также неблагоприятные результаты налоговых реформ, прогнозирование соотношений денежных агрегатов с уровнем цен может представлять собой достаточно сложную задачу.

Второе, не менее важное обстоятельство, затрудняющее реализацию данного режима, связано с *институциональными изменениями*, происходящими в национальном финансовом секторе. Появление новых финансовых институтов и инструментов, новых форм взаимодействия и совершения операций на финансовых рынках, а также постоянные корректировки национального законодательства приводят к значительным изменениям среды функционирования, степени и направлений основных макроэко-

номических зависимостей, что означает отсутствие устойчивости в действии основных каналов механизма денежной трансмиссии. В подобных обстоятельствах применение рычагов монетарного таргетирования может сопровождаться высокой степенью неопределенности и приводить к неблагоприятным последствиям.

Второй альтернативой, доступной денежно-кредитным властям стран с переходной экономикой, является *дискреционный подход* к реализации основных направлений монетарной политики, подобный тому, что практикуется Федеральной резервной системой США⁴. Этот подход не предполагает эксплицитного выделения номинального якоря, а, наоборот, идеологически полностью отвергает какую-либо попытку основываться на априорно установленных макроэкономических зависимостях. Казалось бы, в динамично эволюционирующих условиях переходных экономик именно такой, менее формальный, подход может выступать корректной концептуальной основой реакции денежных властей на происходящие в системе изменения. Однако в действительности это не так. Ниже приводятся две основные причины, подтверждающие данное утверждение.

Во-первых, эффективность использования дискреционного подхода в большой степени зависит от *уровня антиинфляционного доверия к национальным денежным властям*. Это следует хотя бы из того, что оперативная реакция на происходящие события возможна лишь в ситуации, когда ожидания экономических агентов согласуются с установками центрального банка. Если обстоятельства таковы, что наблюдаются значительные расхождения между обещаниями монетарных органов регулирования и представлением общественности о будущих экономических условиях, любые попытки добиться снижения темпов инфляции оказываются заведомо безуспешными.

Во-вторых, дискреционный подход становится малоприменимым в условиях *высоких темпов возрастающей инфляции*, когда полностью отсутствует какая-либо историческая траектория дезинфляции, позволяющая регулярно принимать обоснованные решения в отношении

³ См.: Estrella A., Mishkin F. Is there a role for monetary aggregates in the conduct of monetary policy // Journal of Monetary Economics. 1997. № 40/2. P. 279-304.

⁴ См.: Bernanke B., Laubach T., Mishkin F., Posen A. Inflation targeting. Lessons from the international experience // Princeton University Press. New Jersey, 1999.

операционных и конечных целей денежно-кредитной политики.

Третья, и, вероятно, наиболее приемлемая альтернатива для переходных стран - это ввести более "жесткую" версию валютной политики, которая практикуется рядом развивающихся стран. Это так называемое *валютное правление* (*currency board*), ранее успешно примененное Аргентиной и позволившее не допустить развития гиперинфляции. Валютное правление как режим денежно-кредитного регулирования имеет одно существенное преимущество перед выше-рассмотренными режимами: оно обеспечивает номинальный якорь, который в долгосрочном периоде помогает поддерживать инфляцию на уровне инфляции страны привязки. В ситуации поддержания жесткого соотношения между курсами валют внутренние цены торгуемых товаров автоматически приводятся в соответствие с ценами этих же товаров в стране привязки, что делает возможным одновременную фиксацию инфляционных ожиданий. В дополнение к этому запускается автоматический механизм корректировки, сглаживающий известную проблему временной несостоятельности денежно-кредитной политики, а монетарное регулирование оказывается подчиненным целям поддержания установленного валютного паритета.

Несмотря на сформулированные достоинства, валютное правление сопряжено с рядом трудностей. Первое, наиболее очевидное препятствие для реализации этого режима в условиях высокой инфляции переходных стран, - это *требование 100%-го обеспечения денежной базы валютными резервами*. Хотя наличие соответствующего объема валютных резервов может быть приемлемым для промышленно развитых стран, последние попытки поддержания фиксированного обменного курса национальных валют привели к значительному снижению валютных резервов центральных банков большинства стран с переходной экономикой, что создало определенные препятствия для введения режима валютного правления.

Второе замечание, относящееся к режиму валютного правления, касается *потери самостоятельности национальных денежных властей в проведении монетарной политики*. Жесткая привязка курса национальной валюты предполагает необходимость постоянного под-

держания установленного соотношения, что не позволяет реализовать операции денежно-кредитного регулирования, направленные на достижение иных целей. К ним, прежде всего, относятся столь характерные для переходных экономик внутренние и внешние шоки, дестабилизирующие экономическую ситуацию в стране и провоцирующие центральный банк принимать экстренные меры для предотвращения развития кризисных процессов.

В таких условиях необходимость сохранения высокой степени самостоятельности центрального банка одновременно с требованием постепенного формирования антиинфляционного доверия к денежным властям на фоне происходящих интенсивных институциональных изменений приводит к целесообразности выбора четвертого возможного режима денежно-кредитной политики - *инфляционного таргетирования*. Введение режима инфляционного таргетирования в переходных экономиках по сравнению с ранее выделенными режимами имеет несколько преимуществ:

1) *высокая степень политической самостоятельности*. В отличие от режима валютного правления режим инфляционного таргетирования не предполагает отказа от реализации автономного монетарного регулирования, направленного на демпфирование происходящих в экономике шоков. Наоборот, любые прогнозируемые изменения экономических условий закладываются в общий прогноз инфляции и спецификацию целевых установок по инфляции;

2) *отсутствие необходимости выявления устойчивых макроэкономических зависимостей*. Устойчивые макроэкономические зависимости, выступающие необходимым условием реализации политики монетарного таргетирования, не являются столь критичным условием для инфляционного таргетирования. Безусловно, реализация режима инфляционного таргетирования потенциально может быть более успешной в условиях стабильной экономической среды, когда построение прогнозов ключевых макроэкономических параметров является менее затруднительным, а результат - более надежным. Однако и в условиях повышенной нестабильности, характерной для переходных стран, использование основных направлений режима инфляционного таргетирования может быть эффективным;

3) *высокий уровень политической транспарентности и публичной отчетности*. В отличие от монетарных агрегатов, которые менее понятны и транспарентны для общества, показатели инфляции, особенно в ситуации, когда они рассчитываются на базе известных индексов, являются вполне прозрачными индикаторами работы денежных властей. Инфляция непосредственно воздействует на благосостояние каждого потребителя, поэтому ее изменение адекватно воспринимается обществом, которое, помимо прочего, может выступать, наряду с государственными органами, звеном, контролирующим и оценивающим деятельность центрального банка. Кроме того, по причине ясной формулировки цели снижается вероятность попадания центрального банка в “ловушку временной несостоятельности”, при которой давление, оказываемое на денежную власть, не может найти отражения в действиях и результатах действий центрального банка ввиду обусловленности реальных показателей факторами немонетарной природы. Таким образом, проведенный анализ показывает, что инфляционное таргетирование выступает наиболее эффективным вариантом режима денежно-кредитной политики в условиях повышенных темпов инфляции переходных экономик.

3. Макроэкономические условия введения и требования режима инфляционного таргетирования

Эволюция режимов денежно-кредитной политики и многолетний опыт использования принципов инфляционного таргетирования в развитых странах демонстрируют наличие потребности достижения ряда макроэкономических результатов, выступающих необходимым условием для начала проведения процесса перехода к новому режиму. Переходный период смены принципов и целевых установок монетарного регулирования не только включает в себя организационно-правовые изменения основных направлений денежно-кредитной политики, но и требует формирования иных механизмов взаимосвязи ключевых макроэкономических переменных, смены роли отдельных каналов денежной трансмиссии и в большинстве случаев изменений в порядке взаимодействия денежных властей с остальными субъектами экономики. По этой

причине современная монетарная теория выделяет несколько видов режимов инфляционного таргетирования, каждый из которых характеризуется собственными условиями реализации.

В своем окончательно сформированном виде режим инфляционного таргетирования, именуемый *полномасштабным инфляционным таргетированием*, предполагает выполнимость следующих требований⁵:

- фискальная автономия;
- наличие прозрачного механизма денежной трансмиссии;
- развитый финансовый сектор;
- независимость центрального банка;
- наличие возможности прогноза инфляции;
- отсутствие неинфляционных номинальных якорей;
- высокий уровень политической транспарентности и отчетности центрального банка.

В отличие от развитых переходные экономики в гораздо меньшей степени удовлетворяют установленным критериям. Более того, так как выделенные требования не являются независимыми, отсутствие одного из условий часто автоматически приводит к нарушению других условий.

Большинство исследователей экономик переходного периода выделяют следующие наиболее типичные их характеристики⁶:

- высокая степень открытости;
- недостаточно эффективное функционирование национального финансового рынка;
- недостаточно эффективная информационная политика денежных властей.

Приведенные характеристики и их связь с требованиями нового режима не позволяют считать переходные экономики подготовленными для введения режима полномасштабного инфляционного таргетирования. Фактически все три характеристики, взятые совместно, исключают выполнение любого из вышеприведенных требований.

Высокая степень открытости рассматривается большинством современных монетарных экономистов как ключевая характеристика эконо-

⁵ См.: *Debelle G.* Inflation targeting in practice // International Monetary Fund. Working Paper. 1997. № 97/35.

⁶ См.: *Bonin J., Wachtel P.* Financial sector development in transition economies: lessons from the first decade // Institute for economies in transition. BOFIT, Bank of Finland, 2002.

мики переходного периода. По общему признанию, высокая доля экспорта и импорта в валовом внутреннем продукте имеет следствием более высокую *зависимость внутренних цен от динамики обменного курса национальной валюты*, а потому достижение целей по инфляции не может выступать установкой, полностью не зависящей от действий денежных властей на валютном рынке. В частности, если укрепление курса национальной валюты оказывает неблагоприятное воздействие на положение национальных производителей как на внутреннем, так и на внешнем рынке, то падение курса в таких условиях приводит к значительному росту цен импортируемых товаров, что находит отражение в общем уровне цен и инфляции.

Недостаточно эффективное функционирование национального финансового рынка усиливает воздействие предыдущей характеристики на внутренние цены: понижательная динамика валютного курса оказывает неблагоприятное воздействие на положение заемщиков на внешнем рынке, поскольку в этом случае их валютная позиция оказывается короткой.

Можно выделить, как минимум, еще два значимых для режима инфляционного таргетирования следствия неэффективности финансового рынка. Первое затрагивает положение государства, которое в условиях переходной экономики всегда выступает чистым заемщиком, а потому при ограниченных возможностях иных способов прибегает к *эмиссионным механизмам финансирования бюджета*, что значительно ослабляет его фискальную автономию. Для центрального банка более существенна проблема, связанная со степенью прозрачности трансмиссионного механизма, *ключевым передаточным звеном которого в условиях переходных экономик становится обменный курс*. Если в закрытой или слабо открытой экономике действие трансмиссионного механизма реализуется преимущественно через каналы совокупного спроса и ожиданий, то для переходных экономик обменный курс становится основным инструментом регулирования, особенно в краткосрочном периоде⁷.

Недостаточно эффективная информационная политика денежных властей связана непосредственно с краткосрочностью опера-

ционных целевых установок регулирования. В открытых экономиках канал обменного курса оказывается наиболее важным элементом трансмиссионного механизма, однако его действие не в полной мере отражает приоритеты денежно-кредитного регулирования. Дело в том, что обменный курс сам по себе очень чувствителен к любым внутренним и внешним шокам, скорость его реакции оказывается слишком быстрой, а потому любые попытки его стабилизации приводят к эффекту так называемой *“инструментальной нестабильности”*. Инструментальная нестабильность в конечном итоге находит отражение в повышенной динамике реального валютного курса, более высоком уровне неопределенности и колебаниях национального дохода⁸. Оперативные ответные действия денежных властей на возникающие последствия сопряжены с риском неявного закрепления за обменным курсом статуса номинального якоря, причем более приоритетного по сравнению с инфляционной целью, и это подрывает основы режима полномасштабного инфляционного таргетирования.

Таким образом, в отношении переходных экономик следует говорить о **необходимости введения и реализации переходных видов режима инфляционного таргетирования**, позволяющих сформировать нужный уровень развития финансовых рынков и денежно-кредитной системы. Отказ денежных властей от рассмотрения и учета специфических условий функционирования формирующихся рынков и любые преждевременные попытки внедрения принципов полномасштабного инфляционного таргетирования могут иметь следствием нарушение фундаментальных закономерностей развития переходных экономик и повлечь за собой неблагоприятные социально-экономические последствия.

4. Варианты переходных видов режима инфляционного таргетирования

Успешная реализация режима инфляционного таргетирования в среде переходных экономик основана на формировании принципов денежно-кредитного регулирования, приведенных в соответствие с существующими макроэкономическими и институциональными условиями. Одним

⁷ См.: Svensson L. Open-economy inflation targeting // Journal of International Economics. 2000. № 50. P. 155-183.

⁸ См.: Quarterly Report on Inflation // National Bank of Hungary. 2001.

из вариантов корректировки изложенных выше требований режима инфляционного таргетирования может являться попытка ослабления основных операционных параметров этого режима.

На начальных этапах введения инфляционно-таргетирования в странах с переходной экономикой целесообразным представляется **стабилизация цен на уровнях, более высоких, чем в развитых странах, что отражает более высокий уровень инфляции в экономиках этих стран.**

Вопросу определения уровня ценовой стабильности посвящена обширная литература, общим заключением в которой является признание цен стабильными при положительной инфляции. На первый взгляд, подобный вывод может показаться противоречивым, ведь формально цены стабильны лишь при нулевой инфляции. Однако более глубокий анализ показывает, что нулевая инфляция приводит к последствиям, менее благоприятным, чем незначительная положительная инфляция. Одна из причин такого неожиданного заключения кроется в том, что при нулевой инфляции возникает неблагоприятный эффект "*жесткости номинальной заработной платы*", сила действия которого обратно пропорциональна уровню инфляции.

Второй, более значимой для денежных властей причиной считать цены стабильными при положительной инфляции является *ослабление эффективности монетарной политики*. При нулевой инфляции номинальные процентные ставки максимально приближаются к реальным, что не позволяет реализовать меры стимулирования экономической активности. Подробно описанная Саммерсом, эта ситуация фактически исключает поддержание отрицательных реальных ставок и затрудняет проведение долгосрочной макроэкономической политики⁹. В крайнем варианте формирования подобной ситуации не исключено развитие дефляционных процессов и последующих проявлений финансовой нестабильности и неустойчивого функционирования финансовых рынков¹⁰.

⁹ См.: Summers L. Panel discussion: price stability; how should long-term monetary policy be determined? // Journal of Money, Credit and Banking. 1991. Vol. 23. August. P. 625-631.

¹⁰ См.: Mishkin F., Schmidt-Hebbel K. One decade of inflation targeting in the world: what do we know and what do we need to know? // Loyaza N., Soto R. Inflation targeting: design, performance, challenges // Central Bank of Chile, 2002. P. 117-219.

В настоящее время, по общему признанию большей части монетарных экономистов, инфляция в 1 - 3% соответствует условию ценовой стабильности¹¹. И такой подход абсолютно справедлив для развитых экономик. При попытке переноса вышеизложенной аргументации и соответствующих выводов на переходные экономики несколько важных аспектов остаются за рамками рассмотрения.

Прежде всего, речь идет об известном в теории экономического роста *эффекте конвергенции*, при котором темпы роста "слаборазвитых" экономик, как правило, превышают темпы роста экономик развитых стран. В результате этого приводится в действие так называемый эффект Харрода - Беласса - Самуэльсона, вследствие чего темпы укрепления реального курса национальной валюты оказываются пропорциональными разнице в темпах роста производительности двух стран. По этой причине для переходных экономик долгосрочный равновесный уровень укрепления обменного курса при поддержании инфляционного дифференциала по торгуемым товарам на минимальном уровне требует достижения темпов внутренней инфляции, превышающих их приемлемый уровень для развитых стран¹².

Дополнительным аргументом в пользу установления целевого уровня инфляции в переходных странах на более высокой отметке может служить то обстоятельство, что более высокие темпы роста производительности приводят к повышению качества производимых товаров и оказываемых услуг, а потому любые стандартные методики оценки инфляции будут иметь следствием завышенные результаты. В частности, по оценкам Скреба, такое завышение может составлять от 1 до 4%, откуда следует, что условиям ценовой стабильности переходных экономик соответствует инфляция в 4 - 5%¹³.

Несмотря на наличие весомых теоретических аргументов, обоснованно доказывающих необходимость повышения целевых уровней инфляции в экономике переходного типа, фактическое наблюдаемое в странах с переходной эконо-

¹¹ Akerlof G. The macroeconomics of low inflation // Brookings Papers on Economic Activity. 1996. № 1. P. 1-76.

¹² См.: Transition Report // European Bank for Reconstruction and Development. 2002.

¹³ Jonas J., Mishkin F. Inflation targeting in transition economies: experience and prospects // International Monetary Fund and National Bureau of Economic Research. 2003.

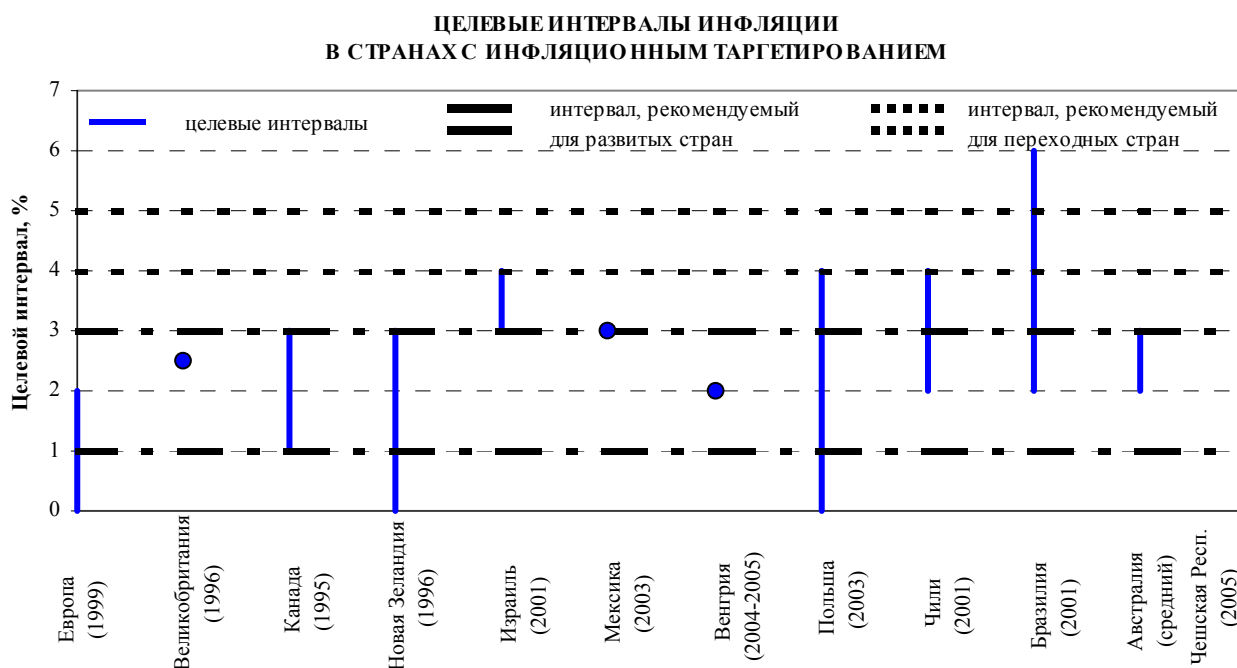
микой (Венгрия, Польша и др.) повышение не достигает рекомендуемой отметки (см. рис. 1). Денежные власти этих стран устанавливают в среднем целевой интервал инфляции на уровне, превышающем уровень развитых стран на 1 - 2%.

При установлении целевого интервала инфляции, помимо собственно уровня интервала, возникает задача определения его адекватной

основанными на субъективных суждениях экспертных групп, которые не исключают больших ошибок прогноза.

В данной связи для переходных экономик целесообразно пересмотреть стандартный подход к определению ширины целевого интервала и *установить целевой уровень инфляции в форме точечного, а не интервального прогноза.*

Рис. 1. Сопоставление теоретически обоснованных и фактических целевых интервалов инфляции



Источник: Банк Мексики <http://www.banxico.org.mx/>, Национальный банк Венгрии <http://www.mnb.hu/>, Европейский центральный банк <http://www.ecb.int/>, а также Schaecher A. Adopting inflation targeting: practical issues for emerging market countries // International Monetary Fund, Occasional Paper. Washington D.C., 2000. № 202.

ширины. В этой области также необходимы определенные корректировки.

Формирование рыночных отношений и развитие национальных финансовых рынков в переходных экономиках сопровождаются повышенной степенью неопределенности, необходимостью оперативного реагирования на неожиданные изменения как внутренней, так и внешней конъюнктуры при одновременном процессе глубоких институциональных преобразований, делающих построение научно обоснованных и высокоформализованных методов прогнозирования экономической динамики более затруднительным и менее надежным. По этой причине любые попытки точного прогноза будущего уровня инфляции оказываются в большей степени

Обоснование выбора точечного целевого ориентира по инфляции было сформулировано Национальным банком Чехии, в аналитических материалах которого отмечается, что “нарушение обязательств банка по интервальному прогнозу инфляции имеет гораздо больший риск потери доверия к нему, чем нарушение обязательств по точечному прогнозу... таргетирование достаточно узкого интервала не имеет большого смысла, если вероятность его невыполнения ненамного ниже вероятности невыполнения точечного прогноза”.

Выбор широкого целевого интервала грозит опасностью неадекватного представления общественности о намерениях и возможностях денежных властей. К нему относится и неспо-

способность центрального банка спрогнозировать инфляцию, и неспособность контролировать ее. В итоге ключевой цели фиксации инфляционных ожиданий и формирования высокого уровня доверия к денежным властям достигнуть оказывается невозможным.

Разумным выходом из сложившейся ситуации может быть установление точечного целевого уровня инфляции с одновременным составлением и публичным представлением перечня сценариев экономического развития (в том числе возникающих по политическим причинам, не зависимым от денежных властей), реализация которых снимает ответственность центрального банка за отклонение фактической инфляции от установленного целевого значения.

Достижение целевого значения в условиях повышенных темпов инфляции требует рассмотрения вопроса, значение которого в странах с развитыми рынками имеет гораздо менее весомое значение. Речь идет о скорости достижения уровня ценовой стабильности.

Проблема определения оптимального темпа дезинфляции обусловлена наличием неоднозначного воздействия темпов падения инфляции на положение субъектов национальной экономики. При установлении высоких темпов дезинфляции достижение целевого значения происходит за относительно короткий промежуток времени, что сокращает общий период повышенной инфляции, а соответственно, все связанные с ней отрицательные последствия¹⁴. Неблагоприятным результатом высоких темпов дезинфляции служит лишь выдвигаемая представителями кейнсианской теории гипотеза падения уровня производства, вытекающая из известной кривой Филлипса. В ситуации допущения короткого периода приспособления исключаются какие-либо возможности закрепления достигнутых уровней ожиданий экономических субъектов, а управление инфляционными ожиданиями со стороны денежных властей становится потенциально более эффективным.

В то же время установление чрезмерно высоких темпов дезинфляции опасно возможностью недостижения установленных целевых ориентиров по инфляции и реализацией неблагоприятных

последствий, связанных с потерей доверия к денежным властям.

Альтернативой “шоковой” программе инфляционного таргетирования может служить политика постепенного снижения целевого темпа инфляции и выход на траекторию долгосрочной ценовой стабильности. Данный *градуалистский подход* не сопряжен со значительной потерей национального дохода в силу низких темпов снижения инфляции и отсутствия объективных предпосылок для возникновения рецессионных ситуаций. Однако в условиях реализации принципов градуализма не исключено появление *эффекта гистерезиса*, при котором пребывание экономической системы в условиях высоких темпов инфляции в течение длительного времени чревато консервацией депрессивного состояния экономики, повышенных инфляционных ожиданий и развитием процессов стагфляции.

Сложность поиска ответа на вопрос об оптимальной скорости дезинфляции обусловлена, в том числе, отсутствием каких бы то ни было научных подходов к определению наиболее приемлемого для конкретной экономики уровня *коэффициента реальных потерь (sacrifice ratio)*. В большинстве случаев исследователи ограничиваются выделением совокупности факторов, позволяющих приближенно оценить относительный уровень этого показателя с учетом национальных особенностей функционирования экономики. К ним относятся институциональная структура, механизмы индексации доходов, историческая траектория инфляции, степень открытости экономики и др. По этой причине следует считать, что **принцип определения оптимальных темпов дезинфляции в переходной экономике с необходимостью требует выработки наиболее общих критериев выбора показателей экономического развития, принимаемых во внимание при установлении целевого значения коэффициента реальных потерь**. В конечном итоге степень воздействия установленных темпов дезинфляции является различной для разных групп экономических агентов, а потому решение этого вопроса должно выходить за рамки компетенции денежных властей и носить в большей мере политический характер¹⁵.

¹⁴ См.: Leijonhufvud A. Cost and consequences of inflation // UCLA Discussion Paper. 1975. № 58.

¹⁵ См.: Jonas J., Mishkin F. Inflation targeting in transition economies: experience and prospects P. 18-19.

Рассмотрение выделенных аспектов инфляционного таргетирования, образующих переходные формы этого режима, безусловно не является исчерпывающим. Тем не менее они представляют собой ту операционную основу, формирование которой выступает первостепенной задачей денежных властей стран с переходной экономикой, а ее решение - необходимым условием проведения инфляционного таргетирования наиболее эффективным образом.

5. Проблемы реализации режима инфляционного таргетирования в странах с переходной экономикой

Введение режима инфляционного таргетирования в странах с переходной экономикой можно датировать 1997 г., когда Национальный банк Чешской Республики отказался от следования политике фиксированного обменного курса и провозгласил новые принципы денежно-кредитного регулирования, официально обозначив их как режим инфляционного таргетирования. Годом позже аналогичная монетарная реформа была проведена в Польше, а в 2001 г. после некоторой последовательности действий, осуществленных в направлении введения нового режима, режим инфляционного таргетирования был установлен в Венгрии.

Первые попытки перехода к режиму инфляционного таргетирования были предприняты в тот период времени, когда еще не сформировалось какого-либо полноценного опыта введения этого режима в промышленно развитых странах, не было проведено достаточного числа исследовательских работ, затруднительно было выделить результаты нового режима, "очищенные" от специфики функционирования национальных рынков и исторической траектории развития экономики. По этой причине, а также в силу наличия особенностей экономической ситуации денежные власти стран с переходной экономикой столкнулись с некоторыми проблемами, нехарактерными или, по крайней мере, не столь существенными для развитых стран. В данной связи далее будет предпринята попытка обобщения опыта перехода к режиму инфляционного таргетирования в странах с переходной экономикой, выявлены ключевые проблемы и проведен анализ путей их решения денежными властями этих стран.

Проблема выбора показателя таргетирования. Эффективность режима инфляционного таргетирования и, вероятно, любого режима монетарной политики во многом определяется пониманием политических установок и результатов денежно-кредитного регулирования со стороны экономических субъектов. Как и любой другой режим монетарной политики, режим инфляционного таргетирования имеет определенный индикатор, указывающий, в каком направлении "движется" экономика, согласуется ли оно с целевыми ориентирами денежных властей и насколько эффективна их экономическая политика. Этим индикатором выступает темп инфляции, определяемый как годовой прирост индекса цен. Его прозрачность тем выше, чем более приближены его составляющие к положению экономических субъектов, прежде всего, населения, а стало быть, наилучшим образом эту функцию реализует индекс потребительских цен.

Индекс потребительских цен - это оптимальный показатель инфляции с позиции отдельных субъектов экономики, он максимально прозрачен и понятен общественности. Однако для денежных властей он не выступает лучшим индикатором. Дело в том, что индекс потребительских цен не полностью подконтролен центральному банку. В него входит ряд компонентов, директивно регулируемых государственными органами, и последнее в большей степени характерно для переходных экономик. Активно проводимые процессы приватизации государственной собственности и либерализации цен сопровождаются одновременным сохранением ценового контроля в ряде отраслей экономики: электроэнергетики, нефтяной, газовой и др. По этой причине попытки привязки целевого показателя к уровню индекса потребительских цен могут сопровождаться искажением реального вклада монетарных факторов в развитие процессов дезинфляции.

Наиболее "чистую" версию индикатора инфляции реализует индекс базовой инфляции, включающий лишь цены тех потребительских товаров, которые не подлежат административному регулированию. Центральные банки и национальные статистические органы во многих странах рассчитывают и публикуют индекс базовой инфляции наряду с индексом общей инфляции. Привязка целевого показателя к индексу базовой инфляции характеризуется более высо-

ким уровнем управляемости, но в то же время не позволяет эффективно воздействовать на инфляционные ожидания. В силу формирования ожиданий повышения уровня цен на основе совокупной потребительской корзины фиксация целевого показателя базовой инфляции оказывает меньшее воздействие на формирование общественного представления о развитии инфляционных процессов.

Глубокое рассмотрение вопроса выбора целевого показателя инфляции было проведено Национальным банком Чешской Республики. В момент введения нового режима Банк столкнулся с необходимостью выбора показателя таргетирования, который в конечном итоге был сделан на основе методологического компромисса вышеизложенных соображений. Национальный банк Чешской Республики ввел новый показатель инфляции - *чистую инфляцию*, которая исключала из расчета цены, подлежащие административному регулированию. Тем самым Банк обезопасил себя от потенциально возможного необоснованного обвинения в недостаточно эффективном денежно-кредитном регулировании и в то же время предоставил правительству возможность принимать решения о регулировании цен без необходимости использовать рычаги монетарного воздействия в целях смягчения неблагоприятных результатов государственной ценовой политики.

Анализ развития инфляционных процессов и роль административного ценового регулирования в Чешской Республике, произошедшие в течение последующих нескольких лет, продемонстрировали ошибочность принятого Национальным банком решения. Динамика общей инфляции оказалась намного менее волатильной, чем предполагалось ранее, а вклад государственной ценовой политики не сыграл какой-либо значимой роли в развитии инфляционных процессов. Единственной альтернативой для Банка был отказ от использования введенного показателя чистой инфляции, поэтому с апреля 2001 г. инфляционное таргетирование в Чешской Республике стало базироваться на показателе общей инфляции.

Таким образом, как вытекает из рассмотренного опыта, не следует предпринимать усилия по разработке новых показателей инфляции в условиях, когда вклад немонетарных факторов не

может представлять угрозу правильной интерпретации индикаторов денежно-кредитной политики. Смена таргетирующих показателей во многих случаях приводит к меньшей транспарентности и большей неопределенности в отношении предпринимаемых действий денежных властей.

Проблема выбора горизонта инфляционного таргетирования. Мероприятия денежно-кредитной политики не оказывают мгновенного воздействия на экономику в силу наличия определенного времени в действии механизма денежной трансмиссии. Первоначальный монетарный импульс находит отражение в уровне цен и инфляции со значительным временным лагом, зависящим в большой степени от доминирующих в экономике каналов денежной трансмиссии. Если в экономике развитых стран это время может составлять от 1 года до 2 лет, то в переходной экономике ввиду особой роли обменного курса данный период сокращается до нескольких месяцев. Поэтому у денежных властей в странах с переходной экономикой возникает стремление установить как можно более короткий горизонт инфляционного таргетирования.

Подобная ловушка "*близорукое поведение*" была характерна и для денежных властей Новой Зеландии при достижении годовой инфляционной цели в 1995 г.¹⁶ Цель не была достигнута: Резервный банк Новой Зеландии превысил целевой уровень инфляции, что послужило основанием для рассмотрения вопроса о его отставке. Однако более глубокий анализ причин недостижения целевого уровня инфляции выявил ошибочность принципов таргетирования на годовой основе. Банк был вынужден постоянно проводить интервенции на валютном рынке, что находило отражение как в повышенных колебаниях обменного курса, так и в более высокой волатильности национального дохода. Более того, ужесточение денежно-кредитной политики в целях недопущения превышения цели по инфляции в 1997 г. привело к падению выпуска и росту безработицы.

Впоследствии Резервный банк Новой Зеландии сформулировал причину отклонений фактической инфляции от целевой. Как утверж-

¹ Bernanke B., Laubach T., Mishkin F., Posen A. Inflation targeting. Lessons from the international experience // Princeton University Press. New Jersey, 1999.

дается в его аналитических отчетах, причиной низкой эффективности нового режима явилась краткосрочность таргетирования инфляции, не согласующаяся с фундаментальными факторами денежно-кредитного регулирования. Было признано, что установленный горизонт таргетирования оказался слишком коротким, а попытки достижения краткосрочных целей имеют следствием неблагоприятные колебания макроэкономических показателей.

Для переходных экономик эффективный горизонт инфляционного таргетирования является еще более продолжительным. С учетом реализации постепенного перехода от политики регулирования обменного курса к процентной политике, как основному механизму денежно-кредитного регулирования, сроки реакции системы на монетарные импульсы, реализуемые через механизм процентной ставки, увеличиваются до 1,5 - 2 лет. В этой связи опыт инфляционного таргетирования дает основания считать, что для переходных экономик более эффективным оказывается использование многолетних целевых ориентиров, при которых, наряду с годовым целевым уровнем, выделяются долгосрочные целевые ориентиры, позволяющие осуществлять "динамическое таргетирование", при котором происходит ежегодная коррекция ранее установленных инфляционных целей на произошедшие в экономике внутренние и внешние шоки. В результате проводимая денежно-кредитная политика становится более гибкой, а установленные целевые интервалы - более обоснованными ориентирами для экономических субъектов.

6. Роль Экономического и валютного союза в реализации режима таргетирования инфляции

Значительная часть восточноевропейских стран приняла решение о вступлении в Европейский союз (ЕС). Безусловно, и вступление в ЕС и присоединение к Экономическому и валютному союзу (ЭВС) оказывает заметное влияние на осуществление монетарной политики данных стран, в частности, на выбор номинального якоря экономики.

Вступлению в ЭВС должно предшествовать членство в так называемом Механизме обменного курса 2 (МОК2) (*Exchange Rate Mechanism 2*), образованном в 1999 г. Кроме того, что МОК2

выступает предварительным этапом вхождения в еврозону, он регулирует отношения старых и новых членов ЕС. Членами МОК2 являются те члены ЭВС, которые не присоединились к зоне евро.

Хотя новые члены ЭВС не должны присоединяться к МОК2 сразу же после вступления в ЕС, они должны принять решение о сроках присоединения к МОК2 и тем самым к ЭВС, а также ответить на вопрос, будет ли участие в МОК2 требовать модификации теории таргетирования инфляции.

В соответствии со ст. 121 Договора Европейского союза (*Treaty on European Union, 2002*) МОК2, по крайней мере, в течение двух лет не допускает девальвацию. Границы допустимой области фиксируются в двойственном соглашении. Так же, как и в ЭВС, курс может колебаться в пределах +/- 15% от центрального курса.

Формально теория монетарной политики после присоединения к МОК2 будет похожа на теорию монетарной политики в современной Венгрии, где также допустимо 15%-е колебание валютного курса. Однако здесь существует большое различие. Во-первых, фактическое вступление в ЭВС повлечет изменение и потоков капитала, и фискальной политики. Во-вторых, падение инфляции за нижнюю границу установленной цели будет иметь различные последствия для Венгрии и стран, функционирующих в МОК2, как будет показано ниже. В-третьих, монетарная политика в присоединившихся к МОК2 странах преследует интересы всех членов ЭВС и Европейский центральный банк (ЕЦБ) будет проводить интервенции, чтобы помочь присоединившимся странам удержать курс в целевом интервале.

Границы коридора колебаний в МОК2 допускают относительно большие (15%) колебания обменного курса и не являются его достаточно жестким номинальным якорем. По этой причине инфляционная цель будет, вероятно, продолжать играть роль номинального якоря. Низкую инфляцию можно снизить, но нельзя устранить полностью, поскольку существует вероятность того, что инфляционная цель будет конфликтовать с обязательством поддерживать обменный курс в МОК2. При этом важно четко понимать природу такого конфликта и пути уменьшения его последствий.

Рассмотрим ситуацию, когда обменный курс приближается к верхней границе коридора. Для предотвращения прорыва границы разрешенного коридора можно снизить ставки для уменьшения давления на валюту. Но более низкие ставки могут взаимодействовать с таргетированием инфляции, поскольку они могут стимулировать внутренний спрос в большей степени, чем ЦБ считает допустимым и может повысить инфляционное давление. Однако монотонное удорожание валюты могло одновременно действовать как механизм ослабления инфляционного давления. Таким образом, не очевидно, что конфликт с инфляционной целью будет нарастать. Прямое воздействие удорожания валюты на инфляцию проявится скорее, чем косвенный эффект уменьшения ставок на совокупный спрос и спрос, индуцированный повышением инфляции.

Рассмотрим теперь ситуацию снижающегося давления на валюту, когда обменный курс грозит упасть за нижнюю границу коридора МОК2. Это может вынудить страну снова начать двухлетний тест МОК2, что крайне нежелательно. Центральные банки могут отреагировать на подобную ситуацию ужесточением монетарной политики и повышением процентных ставок, но это не обязательно должно противоречить инфляционным целям. Ужесточение политики поможет ослабить инфляционное давление, вызванное в результате ослабления валюты.

Более жесткая монетарная политика может также быть пригодна в случае ослабления валюты в результате негативного портфельного шока. Повышение процентных ставок должно помочь в ослаблении потоков утечки капитала, поскольку активы в национальной валюте становятся более привлекательными.

Ситуация может осложниться в случае ослабления валюты в результате негативных реальных шоков, которые в то же время снижают совокупный спрос национального продукта (внутренний или зарубежный спрос). Поддержка курса внутри коридора может потребовать более жесткой политической позиции, чем та, что потребовалась бы, если бы монетарная политика руководствовалась только инфляционной целью. В результате инфляция стала бы ниже целевой и монетарная политика и дальше ослабляла спрос и экономическую активность, что имело бы уже негативное воздействие со стороны реального шока. При нормальных обстоя-

тельствах это не было бы желательным. Но временное снижение экономической активности может быть ценой, уплаченной в ситуации, в которой альтернативой могло бы быть нарушение критерия успешного двухлетнего функционирования в системе МОК2, что задержит вступление в ЭВС.

В какой-то степени для примирения возможного конфликта между инфляционным таргетированием и коридором МОК2 может быть использована фискальная политика. Поддержка позиции фискальной политики отражает намерение властей соблюсти Маастрихтские критерии по государственному долгу и бюджетному дефициту, что уменьшило бы риск снижения давления на валюту в результате негативного портфельного шока. Это также бы разрешило поддержку более низких процентных ставок, чем если бы бюджетная политика была более экспансионистской и таким образом уменьшила бы отток краткосрочного капитала. Кроме того, изменение позиции фискальной политики могло быть использовано как средство защиты против больших колебаний обменного курса, грозящего выйти из коридора МОК2. В случае снижения давления на валюту бюджетная политика может быть даже более жесткой, чем того требуют Маастрихтские критерии. Но в этом случае использование политики процентных ставок как основного способа защиты, очевидно, было бы предпочтительней.

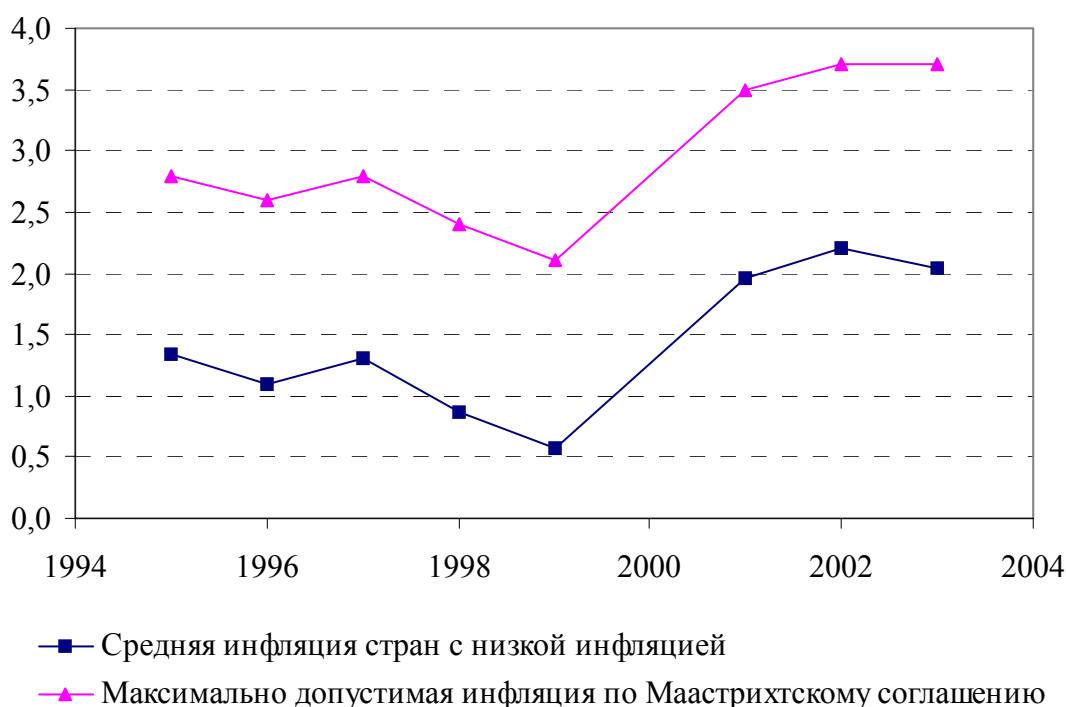
Риск конфликта между инфляционной целью и целью обменного курса будет в основном зависеть от рыночных ожиданий курса перевода национальной валюты в евро. Если участники рынка ожидают, что текущий рыночный курс будет также и обменным курсом в будущем, то риск конфликта снижается, так как поведение участников рынка будет ограничивать флуктуацию обменного курса. Однако широко распространенные рыночные ожидания того, что будущий курс перевода национальной валюты в евро будет существенно отличаться от текущего обменного курса, были бы результатом больших и волатильных капитальных потоков и колебаний текущего обменного курса, что несколько осложнило бы совместное достижение инфляционной цели, достаточно низкой для удовлетворения Маастрихтским критериям, и цели по обменному курсу внутри валютного коридора.

Как следует устанавливать инфляционные цели после присоединения стран к МОК2? Очевидный ответ состоит в следующем: необходимо устанавливать инфляционную цель таким путем, чтобы оценки инфляции были совместимы с Маастрихтскими критериями. На рис. 2 изображен ежегодный темп инфляции в странах ЭВС с минимальным уровнем инфляции за период 1995 -2002 гг. Добавив к инфляции данных стран 1,5 %, разрешенные Маастрихтским договором, получим максимально допустимую инфляцию для стран, вступающих в ЕМУ.

Как видно на рисунке, в 1998 и 1999 гг. в странах ЕС инфляция была относительно низкой и присоединяющимся странам было трудно выполнить требования Маастрихтского соглашения. Однако инфляция в странах с переходной экономикой, ожидающих присоединения к ЭВС, подвержена общим внешним шокам, таким, как снижение цен на продукты и слабая экономическая активность, сопровождаемая большим

успехе или провале этого режима. Но, вообще, в странах с переходной экономикой успех возможен. Пока увеличивающаяся в данных странах неопределенность превалирует: трудно предсказать инфляцию достаточно хорошо, как необходимо для природы инфляционного таргетирования. Переходные страны будут чаще подвергаться шокам нежели развитые страны, что будет приводить к отклонению от цели. Это не означает, что монетарная политика таргетирования других номинальных показателей, таких, как денежные агрегаты, сделала бы задачу контролирования инфляции проще. Хотя задача инфляционного таргетирования в переходных странах сложнее чем в развитых, это пока приносит заметный успех. Вместе с тем слишком большое внимание достижению инфляционных целей может привести к заметной нестабильности инструментов монетарной политики, что снижает объем производства. Центральный банк должен концентрироваться на среднесрочном горизонте для гарантирования ее сходимости к уровню,

Рис. 2. Связь таргетируемой инфляции с Маастрихтскими критериями



избытком запасов продукции и слабой политикой регулирования цен на энергоносители, выполнение критериев ЭВС после 1999 г. было менее затруднительным.

7. Заключение

Короткая история инфляционного таргетирования не позволяет делать четких выводов об

совместимому с ценовой стабильностью. Вдоль этой траектории неизбежны ошибки, возможно, большие. Так, на центральном банке лежит обязанность сообщать общественности лимиты и возможности инфляционного таргетирования в странах с переходной экономикой и, если это случится, открыто и правдоподобно объяснять, почему не достигнута цель.

Главный урок - экономическое производство будет улучшаться и поддержка для центрального банка будет выше, если он будет избегать выхода инфляции из заданного диапазона как в сторону повышения, так понижения. Достижение инфляции ниже цели приводило к серьезным экономическим спадам, что ослабляло поддержку центрального банка и в Чехии и в Польше. Также экономическое развитие улучшится, если центральный банк переходных стран не будет

вовлечен в активное манипулирование курсом. Эта проблема в основном касается Венгрии.

Даже после присоединения к ЕС инфляционное таргетирование может выступать существенным подспорьем монетарной стратегии в течение времени до их присоединения к ЭВС. Инфляционные цели помогали бы достижению Маастрихтских инфляционных критериев, которые выражают долгосрочные инфляционные цели.

Развитие региональной специализации эстонской промышленности в процессе интеграции в Европейский союз

Г. Фаинштейн

Таллинский технический университет

grit@tv.ttu.ee

Введение

С начала 1990-х гг. интеграция с Европейским союзом рассматривалась как механизм улучшения регионального экономического благосостояния в Центральной и Восточной Европе. Классическая теория экономического роста обеспечила аналитическую основу, которая подчеркивала различия в производительности между регионами и предсказывала конвергенцию региональных уровней доходов. Однако множество эмпирических исследований, проводимых в Европе в различные годы, подтверждало противоположную тенденцию¹.

Другой подход к региональной динамике был предложен так называемой новой экономической географией, которая заимствовала аналитические инструменты из эндогенной теории роста. Эти модели основаны на предположении об увеличении отдачи от масштаба, что ведет к большей концентрации производства и изменению структуры размещения промышленности.

Исследования по новой экономической географии показали воздействие экономической интеграции на динамику размещения промышленности, измеренную региональными индексами специализации. Этот процесс определяется развитием двух противоположных факторов. С одной стороны, сокращение торговых барьеров устраняет зависимость производства от местного спроса и производство перемещается в регионы с более высоким потребительским потенциалом (специализация увеличивается). С другой стороны, когда

торговые барьеры исчезают, предельные транспортные издержки становятся менее важными, чем расходы на немобильные факторы производства, прежде всего, труд (специализация уменьшается). Эти разнонаправленные силы определяют перевернутое U-образное отношение между географическим преимуществом и уровнем торговых издержек. Таким образом, при условии свободной торговли теория предсказывает первоначальный сдвиг промышленной активности в регионы с хорошим рыночным доступом. По мере развития интеграции, однако, динамика меняется на противоположную: торговые издержки падают и фирмы становятся более чувствительными к стоимости труда. Это приводит к оттоку производственной активности от центра к периферийным регионам².

Новая экономическая география также объясняет эмпирические наблюдения, показывающие увеличение различия между доходами различных регионов. Региональные исследования позволяют сделать вывод, что экономическая интеграция имеет сложное и неоднородное воздействие на распределение дохода. На более ранних стадиях процесс интеграции имеет тенденцию поднимать уровень доходов в наиболее промышленно развитых регионах, поскольку фирмы эксплуатируют экономию от масштаба и концентрируют производство в регионах с развитым потреблением и инфраструктурой, что увеличивает различия между богатыми и бедными регионами. Однако в долгосрочной перспективе предполагается противоположная динамика, так как относительно небольшие транспортные расходы приводят к большей чувствительности к стоимости труда (менее мобильный фактор производства). Это увеличивает спрос на капитал и может стимулировать конвергенцию региональных доходов.

¹ См., например: *Karsten J.* 1996. Economic Development and Industrial Concentration; an inverted U-curve, Kiel Working Paper 770, Kiel; *Aiginger K.* 1999. Trends in the specialisation of countries and the regional concentration of industries: a survey on empirical literature, WIFO-Working Papers; *Haaland J. et al.* 1999. What determines the economic geography of Europe. CEPR Discussion Paper, No 2072.

² См.: *Hallet M.* 1998. The regional impact of the single currency. 38th Congress of the ERSA, Vienna, September.

В статье рассматриваются две основные проблемы. Сначала анализируется развитие региональной специализации в Эстонии, начиная с либерализации торговли и первых шагов по интеграции в Европейский союз в начале 1990-х. Затем с учетом полученной динамики специализации рассматривается влияние специализации на региональный экономический рост.

Данные

Для анализа региональной специализации была использована статистика занятости, что делается достаточно часто в подобных исследованиях в связи с отсутствием региональной статистики промышленного выпуска на необходимом уровне дезагрегации. Были собраны данные по занятости по укрупненным регионам Эстонии согласно классификации NUTS 3. Внутри каждого региона анализировалась статистика занятости по укрупненным промышленным отраслям в соответствии с классификацией NACE. Все эти данные были собраны за 1990-2000 гг.

Источником данных для исследования служила статистическая база отдела рынка труда Департамента статистики Эстонии. Источником данных для для анализа экспорта и импорта была база данных отдела внешней торговли Департамента статистики Эстонии. Все товары классифицировались согласно Эстонской спецификации товаров (EGN), выпущенной в 1993 г. Первые шесть цифр в EGN эквивалентны HS-спецификации, которая используется в международной торговле. Спецификации делят торговые потоки на 21 укрупненную товарную группу и 97 подгрупп. Мы анализируем развитие товарных потоков на уровне 2-значных HS групп.

Развитие экономической интеграции с Европейским союзом

Эстонская экономика является крайне открытой. Как и в любой малой открытой экономике, главным стимулом либерализации была потребность получения конкурентного преимущества за счет экономии от масштаба, к

чему ведет открытие узкого внутреннего рынка. Внутренний потребительский спрос также в значительной степени ориентирован на импортные товары. Высокая степень экономической открытости может иллюстрироваться долей эстонского импорта и экспорта в ВВП (97,7 и 93,7 %, соответственно, в 2000 г.).

Важным фактором открытости эстонской экономики является конкурентное преимущество географического местоположения и крайне либеральный торговый режим. Географическое местоположение Эстонии позволяет иметь развитые торговые отношения с Западной Европой, Скандинавией и странами СНГ.

Эстонская внешнеторговая политика основана на либеральных принципах и может быть описана следующими принципами:

- отсутствие ограничений на свободное движение товаров и капитала;
- минимальные ограничения для формирования заработной платы, внешней торговли и входа на рынки;
- импортные пошлины только на сельскохозяйственные товары со средней ставкой 3,3 %;
- либеральное ценообразование.

С самого начала переходного периода к рыночной экономике произошла значительная переориентация эстонской внешней торговли с рынков стран СНГ на западные рынки (см. табл. 1). Эта переориентация объяснялась сложившимися в новых условиях выгодами от географического положения, сравнительного преимущества и спроса на внешних рынках.

Сразу после денежной реформы в Эстонии в 1992 г. экспорт на западные рынки стал очень выгодным и быстро увеличился из-за существенного различия в ценах между двумя регионами. Первоначальный рост произошел в таких материало- и трудоемких отраслях, как текстиль, древесина, бумага. Структура торговли с западными странами соответствует принципу географической близости: самые крупные торговые партнеры Эстонии - Финляндия, Германия, и Швеция. Доля Европейского союза в эстонской внешней торговле продолжает увеличиваться.

Чтобы анализировать географическую переориентацию внешней торговли, необходи-

Таблица 1. Географическая структура внешней торговли Эстонии за 1991-2000 гг., %

	1991	1992	1993	1994	1995*	1996	1997	1998	1999	2000
Экспорт:										
Европейский союз*	0,2	13,6	17,8	19	54	51	48,5	55	62,8	68,4
Европейская ассоциация свободной торговли	2,8	36,4	31,5	30,9	2,4	2,8	3,8	3,7	3	3,2
СНГ	82,9	35,2	30,4	30,3	25,1	25,1	26,4	20,7	13,5	9,7
Страны Центральной и Восточной Европы	12,3	10	14,8	15,3	13,8	15,5	15,8	15,1	13,8	11,9
Прочие страны	1,8	4,8	5,5	4,5	4,7	5,6	5,5	5,5	6,9	6,8
Импорт:										
Европейский союз*	3,1	15,6	23,3	23,9	66	64,6	59,2	60,1	57,7	56,1
Европейская ассоциация свободной торговли	3,1	32	38,1	40,7	1,7	2,1	2,2	2,2	2,1	2
СНГ	73,3	36	21,6	20,4	18,8	17	17,4	14,2	17	17,7
Страны Центральной и Восточной Европы	13,2	5,9	7	5,8	5,6	6,2	5,7	6,3	7,4	7,4
Прочие страны	7,3	10,5	10	9,2	7,9	10,1	15,5	17,2	15,8	16,8

* В 1995 г. к Европейскому союзу присоединились Австрия, Швеция и Финляндия.

Источник: Департамент статистики Эстонии.

мо определить, каким образом она произошла. Нужно различать рост в торговле с западными рынками за счет снижения торговли с восточными рынками в соответствующих секторах (отклонение торговых потоков) и возникновение новых товарных потоков на западные рынки.

Поскольку статистическая информация для анализа фактической торговой реориентации на уровне товарных групп отсутствует, мы вычислили коэффициент Фингера-Крейнина (Finger-Kreinin)³. Этот коэффициент анализирует

³ Этот коэффициент рассчитывается по формуле $FK(i) = \sum_j [\min s(i, k), s(i, l)]$, где $s(i, k)$ и $s(i, l)$ - доли экспорта и импорта сектора i в экспорте (импорте) на (из) рынки k и l , соответственно.

сходность структуры торговых потоков между регионами. В результате реориентации торговых потоков близость структуры может увеличиваться. Близость структуры торговли между регионами уменьшается, если отклонения торговых потоков не происходит.

В табл. 2 представлены коэффициенты однородности торговых потоков Эстонии между Европейским союзом и странами СНГ в 1993-2000 гг. Можно наблюдать уменьшающуюся однородность структуры экспорта между этими двумя регионами. Это означает, что за рассматриваемый период никаких существенных отклонений в экспортных потоках не произошло. Это объясняется созданием новых производств, ориентированных на экспорт в европейские страны, основанных на западных

Таблица 2. Коэффициенты подобия эстонской внешней торговли с Европейским союзом и странами СНГ

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Экспорт	0,47	0,38	0,39	0,32	0,31	0,30	0,29	0,30
Импорт	0,41	0,38	0,37	0,32	0,30	0,29	0,29	0,26

Источник: Департамент статистики Эстонии, собственные расчеты.

инвестициях, которые сделали структуру экспорта в Европейский союз все более отличающейся от экспорта в страны СНГ.

Схожесть структур импорта между двумя регионами также снизилась. Это указывает на то, что главные группы импорта с восточных рынков (главным образом, сырье) остались неизменными и рост импорта с Запада произошел из-за расширения спроса в других товарных группах.

Развитие сравнительного преимущества

Наиболее общий индикатор развития сравнительного преимущества, используемый в анализе, - экспортно-импортный коэффициент (ТС-индекс). Он рассчитывается как отношение величины экспорта по данной товарной группе к величине импорта по этой же товарной группе:

где $M(i)$ - величина импорта товара i ;
 $X(i)$ - величина экспорта товара i .

Если полученное отношение больше единицы, то страна специализируется на данном товаре и имеет сравнительное преимущество в его производстве. Поскольку экспортно-импортный коэффициент отражает пропорцию торговли в пределах одной страны, его называют внутренним сравнительным преимуществом, в отличие от внешнего сравнительного преимущества на экспортных рынках.

В табл. 3 представлены товарные группы с наибольшим уровнем экспортно-импортного коэффициента в торговле с Европейским союзом. Всего 25 товарных групп обладает сравнительным преимуществом в торговле с Европейским союзом, поскольку для них рассматриваемый индикатор был больше 1. Среди них наиболее крупными экспортно ориентированными являются: древесина и изделия из нее, мебель, швейные изделия, тек-

стильные изделия, рыба. В целом, внутренним сравнительным преимуществом обладают капиталоемкие и трудоемкие товары. За рассматриваемый период ТС-индекс повысился по таким товарным группам, как текстильные изделия, мебель, древесина и изделия из нее.

Как было отмечено выше, анализ экспортно-импортных коэффициентов позволяет выявить так называемое внутреннее сравнительное преимущество товаров, т.е. степень экспортной ориентации данных производств. Однако этой информации недостаточно для анализа международной специализации, в частности специализации эстонского экспорта на рынке Европейского союза. В этих целях используется так называемый индекс специализации, который рассчитывается по следующей формуле:

$$SI = \frac{X_i / \sum_i X_i}{M_i^{EU} / \sum_i M_i^{EU}},$$

где $X(i)$ - величина экспорта Эстонии в Европейский союз по товарной группе i ;
 $M(i)_{eu}$ - общая величина импорта в Европейский союз по товарной группе i .

Данные указанного индекса по важнейшим товарным группам представлены в табл. 4. Крупнейшими товарными группами, обладающими сравнительным преимуществом на рынке ЕС, являются: древесина и изделия из нее, пищевые продукты, текстильные изделия, электрические машины, обувь, рыба, швейные изделия. За рассматриваемый период внешнее сравнительное преимущество на рынке ЕС выросло по следующим товарным группам: древесина и изделия из нее, текстильные изделия, изделия из металла, электрические машины. Сравнительное преимущество уменьшилось для следующих товарных групп: пищевые продукты, рыба, текстиль, обувь.

Таблица 3. Товарные группы с наиболее высоким экспортно-импортным коэффициентом в торговле Эстонии с Европейским союзом в 1995-1999 гг., ранжированные по величине коэффициента в 1999 г.

	1993*	1995	1997	1999	1999/1995
Растительные плетеные материалы	56,4	428,442	96,350	108,842	0,254
Прочие металлы, металлокерамика	732	86,136	18,944	20,683	0,240
Древесина и изделия из нее	18,23	10,615	10,777	15,588	1,468
Изделия из свинца	686,2	7,917	6,078	10,217	1,291
Производство плетеных материалов	30,45	11,897	5,435	7,244	0,609
Изделия из текстиля	1,01	1,674	3,472	4,670	2,790
Рыба и морепродукты	7,44	2,984	1,037	3,354	1,124
Мебель	1,43	1,371	1,774	3,312	2,416
Одежда	2,69	2,709	2,592	3,204	1,183
Прочие изделия из текстиля	0,95	1,092	1,243	2,319	2,123
Молочные продукты	12,02	4,445	1,185	1,982	0,446
Древесная масса и волокнистая целлюлоза	3,59	9,761	1,758	1,906	0,195
Головные уборы	2,89	2,319	1,684	1,466	0,632

* Включая реэкспорт.

Источник: Департамент статистики Эстонии, собственные расчеты.

Таблица 4. Товарные группы с наивысшим уровнем специализации в торговле Эстонии с Европейским союзом в 1995-1999 гг., ранжированные по величине коэффициента в 1999 г.

	1995	1997	1999	1999/1995
Прочие растительные волокна				
Древесина и изделия из нее				
Меховые шкуры и искусственные меха				
Мебель				
Молочные продукты				
Изделия из текстиля				
Изделия из хлопка				
Войлок и набивка				
Изделия из железа и стали				
Одежда				
Головные уборы				
Электрические машины и оборудование				
Растительные плетеные материалы				
Обувь				
Стекло и изделия из него				
Железо и сталь				
Рыба и морепродукты				
Соль, сульфур, известь, цемент				
Бумага				

Источник: Департамент статистики Эстонии, база данных COMEX, собственные расчеты.

Развитие региональной специализации**Региональная структура Эстонии**

В табл. 5 представлены укрупненные регионы Эстонии в соответствии с международной классификацией NUTS 3, административные единицы, которые входят в каждый регион, а также некоторые экономические характеристики. Как видно, существует значительная дифференциация между регионами по экономическому развитию. Ниже представлена краткая характеристика каждого региона⁴.

ботающих в регионе. В 2001 г. в Северо-Восточном регионе производилось более 13 % ВВП. Особенностью этого региона является близость к российской границе и значительная ориентация на российский рынок. Уровень безработицы в этом регионе является крупнейшим в Эстонии и составляет 11,2%. Промышленная структура не претерпела значительных изменений в переходный период и основными отраслями по-прежнему являются пищевая, швейная промышленность, деревообработка и производство мебели, производство изделий из резины и пластика.

Таблица 5. Региональная структура Эстонии

Регионы по классификации NUTS 3	Входящие в регион уезды (классификация NUTS 4)	Население региона, % от общего	Региональный ВВП на душу населения в 2001 г., % от среднего по стране
Северная Эстония	Harju (включая Таллинн)	38,4	153,3
Центральная Эстония	Järva, Lääne-Viru, Rapla	10,5	71,9
Северо-Восточная Эстония	Ida-Viru	13,1	58,9
Западная Эстония	Hiiu, Lääne, Pärnu, Saare	12,1	75,2
Южная Эстония	Jõgeva, Põlva, Tartu, Valga, Viljandi, Võru	25,9	65

Источник: Департамент статистики Эстонии.

Северный регион, включающий Таллинн, является крупнейшим экономическим регионом в Эстонии, где проживает более трети населения. Доля занятых в промышленности (от общей занятости в промышленности) составляет 37%, доля занятых в промышленности в общей региональной занятости - около 30 %. Северный регион производит примерно половину промышленной продукции. Уровень безработицы в этом регионе один из самых низких в Эстонии и составляет 5,6 %. В составе рабочей силы этого региона наибольшее количество людей с высшим образованием. В последние годы ведущими промышленными отраслями региона являются деревообработка, пищевая промышленность, швейная промышленность, производство мебели, изделий из металла.

Северо-Восточная Эстония - крупный промышленный регион. Хотя доля региона в промышленной занятости страны за последние годы упала, она составляет 23%. В промышленности занята примерно половина всех ра-

Следующим по величине промышленным регионом Эстонии является *Южный регион*, включающий второй по величине город Тарту. В 2001 г. в Южном регионе производилось более 12 % ВВП, 17% промышленного производства и 30% занятых в промышленности. Уровень безработицы в регионе составляет 6,6%. Основными промышленными отраслями региона являются пищевая, швейная промышленность, деревообработка и производство мебели, электротехническая промышленность.

Центральный регион - крупнейший сельскохозяйственный регион Эстонии. В 2001 г. в этом регионе производилось около 7 % ВВП, 9,6 промышленного производства. Занятость в промышленности составила 11% от общей, в промышленности занято 31% от всех занятых в регионе. Уровень безработицы в регионе составляет 7,9 %. В последние годы ведущими промышленными отраслями региона являются пищевая, швейная промышленность, деревообработка и производство мебели, химическая промышленность.

⁴ Данные за 2001 г.

В *Западном регионе* производится около 9 % ВВП и 10% промышленного производства. Этот регион является вторым по величине сельскохозяйственным регионом Эстонии. Занятость в промышленности составляет 12% от общей, в промышленности занято 13% от всех занятых в регионе. Уровень безработицы в регионе составляет 5,8 %. В последние годы ведущими промышленными отраслями региона являются деревообработка, пищевая промышленность, производство мебели, швейная промышленность, производство изделий из металла.

Динамика специализации

В целях анализа развития региональной специализации были рассчитаны три ее индекса для NUTS 3 регионов Эстонии за 1990-2000 гг. В качестве индикатора абсолютной специализации был выбран индекс Херфиндаля (Herfindahl)⁵.

Относительная специализация регионов анализировалась с помощью индекса Кругмана (Dissimilarity)⁶ и коэффициента GINI⁷. Величина этих индексов за рассматриваемый период времени представлена в приложении.

⁵ Индекс был рассчитан по следующей формуле:

$$H_j^S = \sum_i (s_{ij}^S)^2$$
, где s_{ij}^S - доля занятых в отрасли i в регионе j в общей занятости региона j ;

$$s_{ij}^S = \frac{E_{ij}}{E_j} = \frac{E_{ij}}{\sum_i E_{ij}}$$
. Здесь E_{ij} - количество занятых в отрасли i в регионе j .

⁶ Индекс Кругмана (Dissimilarity) для региональной специализации рассчитывался по следующей формуле:

$$DSR_j = \sum_i \left| s_{ij}^S - s_i \right|$$
, где s_i - доля занятых в отрасли i в общей занятости $s_i = \frac{E_i}{E} = \frac{\sum_j E_{ij}}{\sum_i \sum_j E_{ij}}$.

⁷ Коэффициент региональной специализации Gini рассчитывался в соответствии с Devereux et al (1999) по следующей формуле:

$$GINI_j^S = \frac{2}{n^2 \bar{R}} \left[\sum_{i=1}^n \lambda_i (R_i - \bar{R}) \right]$$
, где n - количество промышленных отраслей; $R_i = \frac{s_{ij}^S}{s_i}$ (для каждой отрасли в регионе j); \bar{R} - средняя из R_i по всем отраслям; λ_i - позиция отрасли i в ранжировании по R_i .

Как и предполагалось, наименее специализированными регионами являются наиболее промышленно развитые Северная, Северо-Восточная и Южная Эстония. Развитая рыночная инфраструктура привлекает национальные и международные фирмы размещать свои производства в этих регионах. Соответственно, наиболее специализированными являются наименее промышленно развитые регионы Центральной и Западной Эстонии.

Однако для нашего анализа более важна не абсолютная величина рассматриваемых индексов, а их изменение. Поэтому для анализа динамики региональной специализации были вычислены темпы роста расчетных индексов по отношению к 1990 г. для каждого региона (табл. 6).

Как видно из таблицы, общий рост уровня специализации наблюдается в Северной и Южной Эстонии. Это позволяет предположить, что в данных регионах произошла оптимизация промышленной структуры. В Северной Эстонии стабильный рост специализации происходил до 1997 г., после чего последовало ее уменьшение. Такая динамика объясняется теорией агломерации, которая утверждает, что значительный приток инвестиций в регион обеспечивает развитие инфраструктуры, что, в свою очередь, побуждает крупные фирмы размещать свои производства в этом регионе. Со временем издержки в данном регионе возрастают в связи с ростом спроса на труд и недвижимость (соответственно, заработная плата и аренда). Поэтому по мере развития инфраструктуры в периферийных регионах фирмы начинают перемещать туда свои производства с целью снижения издержек.

В Южной Эстонии наблюдается рост абсолютной специализации. Динамика относительной специализации в Северо-Восточной Эстонии показывает стабильный рост диверсификации промышленного производства (специализация снижается). Это указывает на значительные структурные сдвиги в промышленности этого региона.

В менее промышленно развитых регионах специализация уменьшается. Уровень специализации падал на протяжении всего периода в Центральной Эстонии. В Западной Эстонии

Таблица 6. Динамика индексов специализации на региональном уровне по сравнению с 1990 г., %

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Северная Эстония:										
Herfindahl	101,0	99,0	103,1	106,1	116,3	114,3	118,4	106,1	102,0	106,1
Dissimilarity	97,5	96,3	102,0	103,3	177,5	166,4	157,0	148,4	148,0	150,8
GINI	100,0	95,4	101,8	98,6	139,2	138,2	143,8	121,7	99,5	110,6
Центральная Эстония										
Herfindahl	90,4	86,5	75,5	75,0	71,2	72,6	83,2	88,0	89,4	82,7
Dissimilarity	96,8	101,0	88,0	84,1	68,4	57,3	70,3	68,4	66,5	56,1
GINI	99,8	94,8	85,3	88,0	76,3	86,7	87,4	76,3	72,9	70,9
Северо-Восточная Эстония										
Herfindahl	99,3	99,3	103,4	105,5	93,1	96,6	102,1	100,0	102,1	104,1
Dissimilarity	95,5	89,0	80,7	73,0	78,9	77,1	78,2	67,9	56,8	64,1
GINI	96,4	92,5	94,4	90,8	100,0	98,3	88,1	83,1	76,8	79,7
Западная Эстония										
Herfindahl	99,5	96,6	94,1	104,4	131,9	129,9	119,1	103,9	100,5	92,6
Dissimilarity	94,9	96,9	89,0	92,3	112,7	109,6	94,9	80,9	90,3	73,0
GINI	94,8	96,7	84,9	76,9	113,4	117,9	105,4	97,6	100,9	88,0
Южная Эстония										
Herfindahl	100,7	94,8	94,8	100,7	111,9	117,8	123,7	120,0	117,8	118,5
Dissimilarity	97,8	92,6	101,3	105,8	81,3	95,3	101,1	85,3	92,2	104,9
GINI	100,3	95,9	110,8	121,2	86,1	105,1	110,8	93,0	95,6	108,2

уровень специализации падал до времени начала промышленного роста. Такое развитие соответствует предыдущему объяснению региональной промышленной динамики как дополнительное свидетельство перемещения промышленного производства в периферийные регионы.

В целом, динамика индексов специализации указывает на тенденцию к некоторому выравниванию уровня специализации в Эстонии между регионами, что является следствием процесса перемещения производственной активности из наиболее развитых промышленных регионов на периферию.

Для анализа динамики специализации в Эстонии в целом были рассчитаны агрегированные темпы роста специализации как средневзвешенные из региональных темпов роста. В качестве весов были взяты региональные доли занятости в промышленности (см. табл. 7).

Как видно из таблицы, динамика всех трех агрегированных индексов специализации соответствует перевернутой U-образной кривой. До 1995 г. наблюдается рост специализации, однако с 1997 г. становится очевидной противоположная динамика – уровень специализации начинает снижаться. Такая динамика сходна с динамикой экономического роста в Эстонии. До 1995 г. в Эстонии происходило падение ВВП. Рост специализации в этот период отражал не только оптимизацию промышленной структуры, но также снижение количества промышленных отраслей и предприятий в регионах. Соответственно, тенденция к снижению специализации в последующие годы совпадала с экономическим ростом. Новые промышленные предприятия, возникшие во время роста, имели более равномерное региональное размещение.

Таблица 7. Динамика индекса специализации в целом по Эстонии по сравнению с 1990 г., %*

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Herfindahl	99,3	96,7	97,5	101,2	107,8	108,6	112,3	104,8	103,0	103,4
Dissimilarity	96,8	94,9	94,7	94,4	122,4	118,7	115,5	105,5	106,2	107,3
GINI	98,7	95,0	98,0	97,0	112,5	116,9	116,8	101,6	91,9	97,4

* Расчитан как средневзвешенная из региональных индексов. В качестве весов взяты доли занятости по регионам.

Следующим этапом анализа является изучение обобщенного тренда развития специализации за рассматриваемый период. Была рассчитана средняя геометрическая величина из темпов роста индексов за рассматриваемый период. Если разделим эту величину на количество лет, получим среднегодовые темпы роста уровня специализации. Для Herfindahl эта величина равна 3,3%, для Dissimilarity - 5,2%, для GINI - 2,2%. Таким образом, можно сделать вывод, что за рассматриваемый период уровень региональной специализации в Эстонии возрастал в среднем на 2-5 % в год.

Поскольку за рассматриваемый период временной тренд является хорошей аппроксимацией процесса экономической интеграции Эстонии в Европейский союз, можно сделать вывод, что интеграционные процессы являются важным фактором роста региональной специализации в Эстонии.

Региональная специализация и экономический рост

В этом разделе анализируются факторы, определяющие региональный экономический рост, включая специализацию. Ниже представлена спецификация модели, используемая для анализа.

$$\log(y_{j,t+1}/y_{j,t}) = \alpha + \beta_1 \log(\text{SPEC}_{j,t}) + \sum_{i=1}^9 \gamma_{jt} X_{ijt} + \varepsilon_{jt},$$

где $y_{j,t}$ - региональный ВВП в году t в регионе j ;
SPEC = показатель специализации в году t в регионе j ;

X_{ij} - структурные переменные, отражающие региональное развитие;

x_{1j} - количество фирм с иностранным капиталом на 100 000 жителей;

x_{2j} - количество самозанятых на 100 000 жителей;

x_{3j} - количество студентов на 100 000 жителей;

x_{4j} - количество телефонных линий на 100 000 жителей;

x_{5j} - плотность дорожной сети в регионе;

x_{6j} - расходы общественного сектора на одного жителя;

x_{7j} - процент населения в трудоспособном возрасте;

x_{8j} - доля занятых в промышленности;

x_{9j} - доля занятых в сфере услуг.

Рассмотренные выше индикаторы специализации использовались для оценки модели на уровне NUTS 3 классификации (5 регионов) за 1995-2000 гг. Таким образом, мы имеем панель данных из 25 наблюдений. В рассматриваемой модели все остальные региональные индикаторы были взяты в удельном выражении.

Статистический анализ данных выявил высокий уровень мультиколлинеарности между факторными переменными. Поэтому из конечного уравнения регрессии были исключены индикаторы с тесной корреляцией. Для оценки уравнения регрессии была использована панельная техника. Была оценена модель с фиксированными эффектами (fixed effect model), а также модель с общим свободным членом (common intercept model).

В табл. 8 представлены результаты оценки регрессии после исключения коррелированных факторов. Оставшиеся факторные переменные статистически значимы в большинстве моделей. Количество телефонных линий в регионе может рассматриваться как показатель развития региональной инфраструктуры. Этот показатель статистически значим во всех моделях. Индикатор абсолютной специализации и индекс Кругмана (Dissimilarity) также обладают высокой статистической значимостью.

Как видно из таблицы, существует статистически значимая позитивная взаимосвязь

Таблица 8. Оценка результатов модели зависимости экономического роста от региональной специализации (модель оценена в первых разностях, в скобках дана величина стандартной ошибки)

Модель	Модель 1 (Herfindahl)		Модель 2 (GINI)		Модель 3 (Dissimilarity)	
	GLS	FEM	GLS	FEM	GLS	FEM
Свободный член	-0,04* (0,02)		-0,05 (0,02)		-0,05* (0,02)	
Индекс специализации	1,46*** (0,49)	2,81* (1,51)	0,31 (0,27)	0,33 (0,41)	0,34** (0,15)	0,41 (0,28)
TEL/POP	0,63** (0,32)	1,06* (0,54)	0,71* (0,38)	1,18* (0,58)	0,7*** (0,39)	1,28** (0,56)
EMP/POP	0,87*** (0,13)	0,86*** (0,31)	0,86*** (0,14)	0,77** (0,32)	0,92*** (0,17)	0,77** (0,31)
R ²	0,82	0,41	0,81	0,31	0,76	0,37
F-статистика	37,1	11,78	35,9	9,0	26,2	10,5
Достоверность F-статистики	0,000	0,0006	0,000	0,002	0,000	0,001
Количество наблюдений	25	25	25	25	25	25

*, ** и *** обозначают коэффициенты, оцененные при уровне достоверности 10, 5 и 1%, соответственно.

между уровнем региональной специализации и темпами регионального экономического роста. В терминах региональной конвергенции этот результат может быть интерпретирован следующим образом. В течение рассматриваемого периода уровень специализации в целом увеличился в Северной и Южной Эстонии, что является показателем процесса перемещения промышленной активности в регионы с меньшей стоимостью факторов производства. Кроме того, уровень специализации в менее развитых регионах снижался. Поскольку, как показывают результаты регрессии, рост специализации сопровождается увеличением темпов экономического роста, эта взаимосвязь в более развитых регионах доминирует. Это может быть показателем углубления региональных различий в доходе.

Результаты регрессии указывают также на позитивную взаимосвязь между индикатором промышленного развития региона (доля региона в промышленной занятости) и региональным экономическим ростом.

Выводы

1. Как показал анализ экспортных потоков Эстонии на рынки Европейского союза, большая

часть изменений в структуре эстонской промышленности была обусловлена географической реориентацией экспорта и удачным использованием факторов сравнительного преимущества.

2. Анализ развития региональной промышленной специализации в Эстонии показал, что за рассматриваемый период уровень специализации возрастал в среднем на 2-5 % в год. Поскольку за рассматриваемый период временной тренд является хорошей аппроксимацией процесса экономической интеграции Эстонии в Европейский союз, можно сделать вывод, что интеграционные процессы являются важным фактором роста региональной специализации в стране. Общий рост специализации сопровождался процессами перемещения экономической активности из Северной Эстонии (столичный регион) в периферийные регионы как результат развития инфраструктуры этих регионов и разницы в региональных уровнях заработной платы.

3. Эконометрический анализ воздействия развития промышленной специализации на экономический рост выявил статистически значимую прямую взаимосвязь этих переменных на региональном уровне. На региональный экономический рост также позитивно воздействуют уровень промышленного развития региона (отражаемый индикатором доли занятых в про-

мышленности региона в общей промышленной занятости) и развитие региональной инфраструктуры (отражаемое индикатором количества телефонных линий в регионе).

Приложение

Показатели абсолютной и относительной специализации для регионов Эстонии в классификации NUTS 3

Региональный индекс специализации Херфиндаля

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Северная Эстония	0,098	0,099	0,097	0,101	0,104	0,114	0,112	0,116	0,104	0,1	0,104
Центральная Эстония	0,208	0,188	0,18	0,157	0,156	0,148	0,151	0,173	0,183	0,186	0,172
Северо-Восточная Эстония	0,145	0,144	0,144	0,15	0,153	0,135	0,14	0,148	0,145	0,148	0,151
Западная Эстония	0,204	0,203	0,197	0,192	0,213	0,269	0,265	0,243	0,212	0,205	0,189
Южная Эстония	0,135	0,136	0,128	0,128	0,136	0,151	0,159	0,167	0,162	0,159	0,16

Региональный индекс Кругмана (Dissimilarity)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Северная Эстония	0,244	0,238	0,235	0,249	0,252	0,433	0,406	0,383	0,362	0,361	0,368
Центральная Эстония	0,585	0,566	0,591	0,515	0,492	0,400	0,335	0,411	0,400	0,389	0,328
Северо-Восточная Эстония	0,555	0,530	0,494	0,448	0,405	0,438	0,428	0,434	0,377	0,315	0,356
Западная Эстония	0,544	0,516	0,527	0,484	0,502	0,613	0,596	0,516	0,440	0,491	0,397
Южная Эстония	0,448	0,438	0,415	0,454	0,474	0,364	0,427	0,453	0,382	0,413	0,470

GINI-коэффициент региональной специализации

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Северная Эстония	0,217	0,217	0,207	0,221	0,214	0,302	0,3	0,312	0,264	0,216	0,24
Центральная Эстония	0,443	0,442	0,42	0,378	0,39	0,338	0,384	0,387	0,338	0,323	0,314
Северо-Восточная Эстония	0,413	0,398	0,382	0,39	0,375	0,413	0,406	0,364	0,343	0,317	0,329
Западная Эстония	0,425	0,403	0,411	0,361	0,327	0,482	0,501	0,448	0,415	0,429	0,374
Южная Эстония	0,316	0,317	0,303	0,35	0,383	0,272	0,332	0,35	0,294	0,302	0,342

Методология и теория экономики

Пространственно-временной подход в концепции нового качества экономического роста

Е.Г. Попкова

кандидат экономических наук, докторант,
Волгоградский государственный технический университет

В настоящее время экономический рост остается центральной проблемой макроэкономической политики всех стран. Разницу составляет лишь ступень, на которой находится то или иное государство и которая определяет конкретный круг вопросов, связанных с экономическим ростом.

Например, правительства развитых стран, которые, в основном, обеспокоены проблемами цикличности экономики, при анализе экономического роста одной из задач ставят даже не достижение его устойчивости и непрерывности - обеспечив относительно стабильные темпы экономического роста, они все больше начинают думать о том, улучшается или ухудшается социальное положение членов общества при проведении выбранной политики экономического роста, не порождает ли сам экономический рост проблемы, в перспективе грозящие стать более сложными, чем те, с которыми можно столкнуться без него.

Попытку разрешения противоречий, порождаемых высокими темпами экономического роста, содержит в себе так называемая концепция “нулевого экономического роста”. Предположение о надвигающейся опасности глобальной катастрофы выдвинула группа исследователей под руководством Денниса и Донеллы Медоуз. В докладе Денниса Медоуза говорится об опасностях технического прогресса и экономического роста. Обращается внимание на усиливающееся загрязнение окружающей среды, негативные последствия промышленного шума, увеличивающийся год от года выброс вредных веществ, ухудшение среды проживания в городах, гибель и исчезновение животных, сокращение запасов рыбы, высыхание рек и озер, сокращение источников чистой воды. В Западной Европе партии “зеленых” настойчиво выступают в защиту окружающей среды от промышленного загрязнения. В США многие видные деятели документально зафиксировали объем экологического

заражения, а ряд наблюдательных групп трансформировали конкретные проблемы в программу своей социальной и политической деятельности¹.

Немецкий экономист и политик Эдуард Пестель в книге “За пределами роста” и выводах из нее, включенных в доклад “Римскому клубу”, писал, что нужно изменить подходы к проблеме экономического роста. Иными словами, следует четко определить цели и задачи “органического роста” и разработать средства их достижения. Этому же мнению придерживается академик В.И. Видяпин. В частности, он отмечает: “По-видимому, каждый этап поступательного движения вперед имеет свои пределы темпов роста. Темпы роста никогда не должны претендовать на то, чтобы стать единственным критерием эффективного роста”².

Иными словами, перед мировым сообществом встал вопрос о необходимости существенного расширения предмета и объекта исследования, вызванный существенной трансформацией содержания и целеположения экономического роста в мировой экономике, диффузией результатов общественного воспроизводства в различные социальные составляющие.

Концепция экономического роста как результата общественного воспроизводства давно себе исчерпала, оставив позади противостояния капиталистической и социалистической систем. Перед научной общественностью давно встал вопрос о новом качестве экономического роста (НКЭР) и показателях, его определяющих.

Говоря о новом качестве экономического роста, прежде всего, надо иметь в виду усиление его социальной направленности в

¹ См.: Kotler P. Marketing management. Analysis, Planning, Implementation, and Control (Eighth Edition)/ Prentice-Hall International, Inc, 1994. 802 p.

² Общая экономическая теория: Курс лекций / Под ред. Г.П. Журавлевой. М., 1998. С. 160.

сторону прогресса человеческого развития. Сейчас приоритеты направлены не просто на развитие индустрии, как в 1930-1950-е гг., а на развитие “индустрии благосостояния” как “комплекса отраслей, нацеленных на повышение уровня жизни людей”³.

Разработка основного цикла гипотез, лежащих в русле научного направления, изучающего качественные изменения экономической системы, предопределяет объективную необходимость разработки концепции нового качества экономического роста посредством определения сущности последнего в рамках междисциплинарных исследований. Началом данного анализа может выступать философия нового качества экономического роста.

Качество, как философская категория, является такого рода определенностью, которая отличает предмет, явление или процесс от других подобных проявлений. Новое качество экономического роста, по закону перехода количественных изменений в качественные, возникает при постепенном накоплении количественных изменений в экономике (рост производственных мощностей, рост всего общественного производства), которые вызывают коренные качественные изменения (переход к нулевым темпам экономического роста, изменение структуры потребления и накопления, изменение социальных параметров). Иными словами, по мере накопления определенных количественных изменений происходят скачки, представляющие собой не что иное как отрицание старого качества и переход в новое качественное состояние.

Связь между количественными и качественными изменениями не является односторонней. Речь идет всегда о взаимной трансформации, т.е. не только количественные изменения переходят в качественные, но и, наоборот, новое качество порождает новые количественные характеристики явления, возникает его новая мера. Так, с переходом к новой ступени развития общества (к новой формации или к новой ступени цивилизации) меняются и многие количественные характеристики - темпы экономического роста производства,

³ Политическая экономия: Учеб. для вузов / В.А. Медведев, Л.И. Абалкин, О.И. Ожерельев и др. М., 1988. С. 110.

жизненный уровень населения, уровень его потребностей и т.п.

Количественные и качественные изменения отличаются друг от друга по характеру своего протекания. Количественные изменения происходят постепенно и непрерывно, качественные - в виде скачка, прерывающего постепенность количественных изменений. Прерывание не является всеобщим для развития, приостанавливаются только непрерывные количественные изменения в пределах старого качества, в скачке возникает новое качество, т.е. коренным образом перестраивается старая система, превращаясь в новую. Соответственно возникает и новая мера предмета, новый тип количественных изменений и количественных характеристик.

Согласно синергетическому подходу, динамика качественного развития экономической системы определяется большим количеством разноуровневых, разнопорядковых явлений. Здесь периодическое нарастание нового качества приводит к возникновению особого ритма, проявляющегося в циклическом характере хозяйственного развития. В свое время это отмечали как отечественные, так и зарубежные ученые (например, Н. Кондратьев, С. Кузнец, К. Жюглар, Дж. Китчин). Процессы, протекающие на различных уровнях социально-экономической системы, формируют ее неравномерную динамику, проявляются в кризисных явлениях. При этом их уровень и временной лаг различны. Динамическая устойчивость системы является понятием относительным. По этому поводу И.Н. Шургалина замечает: “Смена состояний устойчивости и неустойчивости, характеризующих этот процесс в каждый конкретный момент, во времени образует динамические циклы, в развитии сложных систем”⁴. Таким образом, изменение системы сопряжено с ее пороговыми состояниями. Многие исследователи, например Н.Н. Моисеев, подчеркивают, что в момент прохождения системой порогового уровня возникает множество предлагаемых направлений ее развития⁵. Такое состояние системы обусловлено

⁴ Шургалина И.Н. Реформирование российской экономики. Опыт анализа в свете теории катастроф. М., 1997. С. 27.

⁵ См.: Моисеев Н.Н. Алгоритмы развития. М., 1987.

проявлением механизма бифуркаций. Термин “бифуркация” относится к переходу системы от динамического режима одного набора аттракторов, обычно более устойчивых и простых, к динамическому набору более сложных аттракторов. На это указывает Э. Ласло⁶, который под аттракторами понимает множества, характеризующие значения параметров системы на альтернативных направлениях ее развития.

Теория бифуркации объясняет нелинейный характер развития социально-экономической системы, но она не показывает взаимно сопряженные ее части и те взаимозависимости, которые ведут к ее качественным преобразованиям. Представляется, что качественные скачки социально-экономической системы, ее динамика тесным образом связаны с накопленным богатством. Отчасти это подтверждается постоянным наращиванием последнего в мире, сегодня оно составляет астрономическую величину - 550 трлн. долл. При этом основной движущей силой развития, по генеральному вектору, является рост общественных и социальных ценностей, которые способствуют его увеличению.

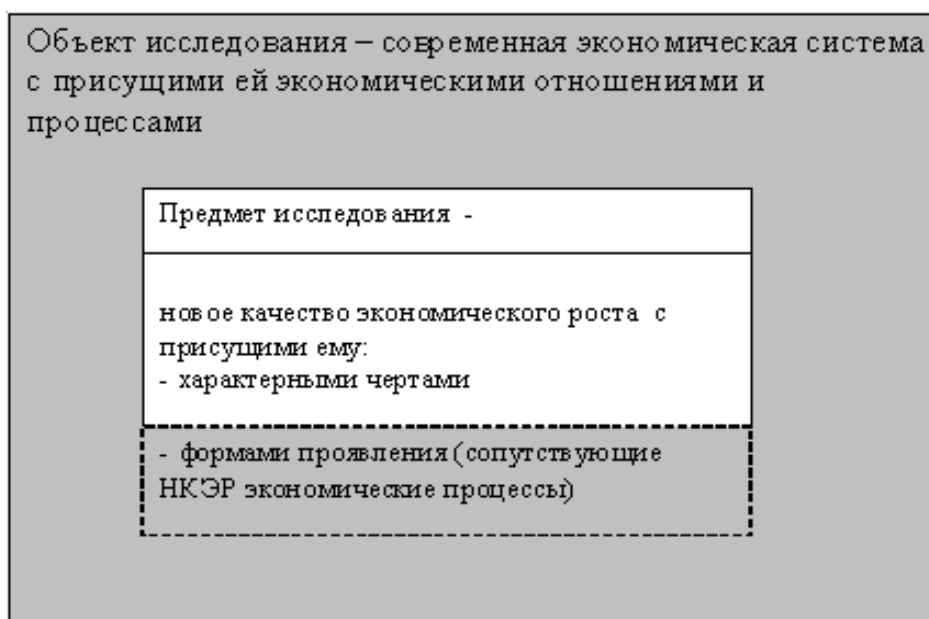
Следовательно, исходя из синергетического подхода, можно сделать следующее умозаключение: новое качество экономического роста - закономерный процесс внутренних пре-

образований экономической системы, результатом которого является приобретение экономическим ростом новых форм, свойств и черт на основе планомерного накопления определенного количественного задела, измеряемого как в экономических, так и в социальных составляющих (юнитах).

Таким образом, новое качество экономического роста - такая совокупность свойств анализируемого во времени и пространстве экономического процесса, которая позволяет отличать его от аналогичных процессов в прошлом за счет приобретения им новых по содержанию черт и количественных характеристик. При этом характерные черты нового качества экономического роста отражают основные тенденции, сопутствующие экономическому росту и влияющему на него, а количественные параметры являются измерителями данных изменений.

Новое качество экономического роста в целях систематизации основных категорий и понятий выступает как один из предметов пристального изучения в объекте исследования экономической науки - экономической системе в целом, с ее устойчивыми связями, структурными характеристиками, закономерностями функционирования и тенденциями развития экономических отношений (рис. 1).

Рис. 1. Новое качество экономического роста в объекте исследования экономической теории



⁶ См.: Ласло Э. Рождение слова - науки-эпохи // Полит. исследования. 1993. №12. С. 27.

Приближение к истине в процессе познания, согласно основным принципам диалекти-

ки, достигается посредством постоянного расширения наших знаний о сущности, взаимосвязи всех элементов исследуемого объекта. Как объект исследования новое качество экономического роста требует пристального рассмотрения во всех ипостасях общественного мироздания, и особенно в ключевых: пространстве и времени.

Пространственная сущность нового качества экономического роста проявляется в существовании “точек (полюсов)”, где в наибольшей степени присутствуют его свойства и характерные черты. Теоретические и концептуальные основы пространственного сосредоточения исследуемого объекта лежат в теориях неравномерного развития мировой экономической системы.

Первыми обратились к проблеме пространственной неравномерности развития марксисты. К. Маркс выявил ряд аспектов внутренней асимметрии экономической системы - в первую очередь, влияние разделения труда на асимметрию между факторами производства⁷. В.И. Ленин сформулировал “закон неравномерного экономического развития капитализма в эпоху империализма”⁸, смысл которого заключается в том, что естественная и неизбежная разница в уровне и характере развития различных стран, отраслей экономики, в экономических и политических факторах развития становится в условиях монополистического капитализма источником острых международных противоречий и конфликтов.

⁷ “Разделение труда уже с самого начала заключает в себе разделение условий труда - орудий труда и материалов, а - тем самым и раздробление накопленного капитала между различными собственниками, а значит, и расщепление между капиталом и трудом, а также различные формы самой собственности. Чем больше развивается разделение труда и чем больше растет накопление, тем сильнее развивается также и это расщепление” (К. Маркс “Немецкая идеология”).

⁸ Неравномерность - диспропорциональность, дисгармоничность, антагонистичная конфликтность - является общей чертой капитализма. “... При капитализме, - писал В. И. Ленин, - немислимо иное основание для раздела сфер влияния, интересов, колоний и пр., кроме как учет силы участников дележа, силы общеэкономической, финансовой, военной и т.д. А сила изменяется неодинаково у этих участников дележа, ибо равномерного развития отдельных предприятий, трестов, отраслей промышленности, стран при капитализме быть не может” (Ленин В.И. Империализм как высшая стадия развития капитализма // Полн. собр. соч. Т. 27. С. 362).

Значительный вклад в описание пространственных аспектов асимметрии развития экономической системы внесло направление социально-экономической географии, разработавшее ряд базисных моделей, к которым относятся теория “полюсов роста” Ф.Перру, модель “центр-периферия” Дж.Фридмана и модель диффузии инноваций Т.Хегерстранда⁹. Ф. Перру отмечает, что “экономический рост не возникает везде одновременно. Он начинается в точках или полюсах роста; далее сменяющейся интенсивностью он распространяется по различным каналам, образуя различные конечные эффекты в экономике”¹⁰. Т. Хегерстранд описал закономерности распространения роста: от ведущих экономических районов в районы периферии; от центров высшего порядка в центры второго порядка; из крупных городов в прилегающие районы.

В рамках концепции Дж. Фридмана национальное пространство рассматривается как система, в которой распределение власти имеет тенденцию к неравенству, отражая доминирующие и устойчивые отношения неэквивалентного обмена между городами и регионами. Центральные районы сами распоряжаются своей судьбой; периферия, напротив, находится под контролем центра и зависит от него. Это порождает потоки ресурсов (капитала, труда и сырья) от периферии к центру, ускоряющие его рост, но замедляющие экономический рост периферийных районов.

В XX в. интерес к проблемам неравномерности экономического развития во многом был обусловлен проблемами формирования мирового хозяйства, в числе которых одно из центральных мест занимали проблемы развивающихся стран. Так, в рамках неокейнсианского направления был создан ряд автаркических теорий “отсталости”, описанных в работах У. Росту¹¹, П.Розенштейн-Родана¹², Е. Дома-

⁹ Hagerstrand T. Innovation diffusion as a spatial process. Chicago, 1968.

¹⁰ Perroux F. New York: Note on the concept of Growth Poles. N.Y. The Free Press, 1988.

¹¹ Rostow W. The Take-Off into Self-Sustained Growth/ The Economics of Underdevelopment. London, 1960.

¹² Rosenstein-Rodan P. Problem of Industrialization of Eastern and Southeastern Europe//Economic Journal. 1943. T. 53. P. 202-211.

ра¹³, Р.Харрода¹⁴, А Нельсона¹⁵. В данных работах разрыв в уровнях развития стран был обусловлен самовоспроизводящимся равновесием на низком уровне в развивающихся странах. Неокейнсианцы предполагали, что выведение системы из данного состояния равновесия вызовет переход к самоподдерживаемому росту, что в конечном счете снизит разрыв в уровнях экономического развития стран.

Уровень благосостояния общества и степень экономического неравенства накладывают существенные ограничения на форму, структуру и эффективность собственности и всей экономики. “Центр” активно воздействует на “периферию” и создает в масштабах мирового хозяйства экономические пространства, в которых он сохраняет за собой ведущую роль, опираясь на результаты НТП. Неравномерность экономического развития стран подтверждается следующими цифрами: страны с низким уровнем дохода формируют только 3,4 % мирового ВВП, занимая при этом 25 % мировой площади с населением, составляющим 40,8%

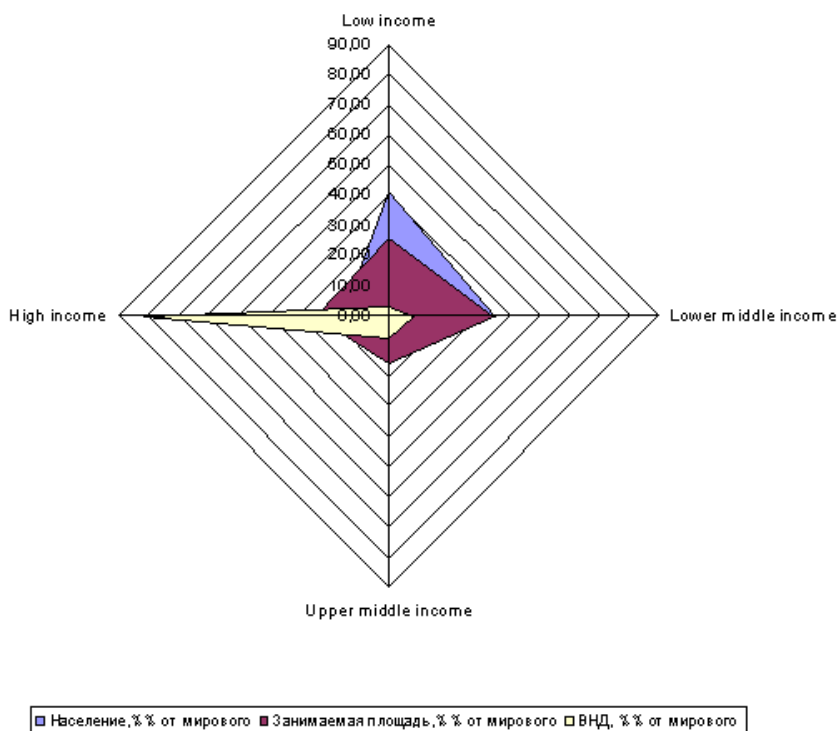
от мирового; развитые страны с высоким уровнем дохода при этом, занимая 24% мировой площади с населением 15,6% от мирового, формируют 80% мирового ВВП; ВВП на душу населения высокоразвитых стран в 62 раза больше, чем тот же показатель странах с низким уровнем дохода¹⁶.

Наряду с этим условным делением на “центр” и “периферию” существуют более детальные группировки. Наиболее часто используемая при анализе мировой экономики - классификация Всемирного банка по уровню национального дохода, которая выделяет пять групп стран: low-income economies (66 стран), lower-middle-income economies (52 страны), upper-middle-income economies (38 стран), high-income economies (52 страны), high-income OECD members (24 страны).

Более наглядно асимметрию в структуре мирового хозяйства можно наблюдать с помощью следующей графической интерпретации (рис. 2).

Каждая страна находится на своей качественной стадии экономического развития. Для

Рис. 2. Графическая интерпретация структуры мирового хозяйства



¹³ Domar E. The Problem of Capital Formation//American Economic Review. 1948. Т. 38. Р. 777-794.

¹⁴ Harrod R. An Essay in Dynamic Theory//Economic Journal. 1939. Т. 49. Р. 14-33.

¹⁵ Nelson A. Theory of the Low Level Equilibrium Trap //American Economic Review. 1956. Т. 46. Р. 894-908.

каждой группы существует свой диапазон значений показателей, характеризующих стадию эволюции качества экономического роста (рис. 3).

¹⁶ Рассчитано автором по: World Development Indicators 2003.

Рис. 3. Диапазон показателей роста

Целеполагание	Рост ради роста	Рост ради развития	Рост или развитие	Новое качество роста
Группа	Low-income economies	Lower-middle-income economies	Upper-middle-income economies	High-income economies

Кроме пространственного аспекта существует и фактор времени, вносящий существенные изменения в анализ феномена нового качества экономического роста. Исторические сдвиги рассматриваются обычно с точки зрения формационного подхода и эволюционной теории. Представляется логичным предположить существование специфических свойств экономического роста для каждой формации, а значит, и соответствующих им форм экономической организации. Аналогично выглядит и описание трансформации экономического роста с позиций эволюционной доктрины (от традиционных факторов ко все более нематериальным, внеэкономическим). Использование всего разнообразия подходов усложняет задачу формального анализа экономического роста, отнесения его к классу, типу, виду, наиболее соответствующим его сущности. Но невозможность применения сугубо количественного анализа оставляет нерешенными проблемы качественных изменений.

Временная сущность нового качества экономического роста проявляется также в экономической необратимости мирового развития, движения мирового хозяйства по пути НТП. Именно концепция экономического времени позволяет определить место каждой страны в эволюции экономического роста. Решение проблемы целесообразности политики “догоняющего” развития должно строиться на анализе не просто отставания в экономических показателях, а именно на анализе временного отставания. В философии существует притча об Ахилле и черепахе. Смысл притчи состоит в том, что бегун, который выбежал хоть на мгновение позже черепахи, никогда ее не догонит во времени. Насколько полезна мораль данной притчи в экономическом анализе мирового хозяйства? Вопрос остается открытым.

Страны, которые начали свой “экономический бег” раньше, далеко ушли вперед. И не только в валовом национальном доходе. Они выиграли время, заняв основные мировые рыночные ниши. Временную асимметрию развития отдельных стран можно проследить посредством сопоставления уровней ВВП на душу населения развивающихся и развитых стран в различные периоды времени. Согласно проведенному анализу выясняется, что большинство развитых стран достигли современного уровня ВВП на душу населения развивающихся стран (на 2000 г.) в период с 1900 по 1960 г., выиграв время для экономической модернизации.

Однако гегемония развитых стран выражается не только в уровне накопленного материального богатства, но и в уровне генерирования и распространения нового знания, в формировании менталитета нового времени. Например, Gerschenkron¹⁷ развил теорию, согласно которой характер современного экономического роста (в частности, в Европе) изменяется с уровнем экономической отсталости во времени. Само временное отставание имеет смысл обсуждать лишь применительно к эпохе экономического роста, т.е. начиная примерно с конца XVI в. Разумеется, и применительно к более ранним эпохам можно было говорить о более высоком или менее высоком развитии того или иного народа (государства), однако в условиях общей стабильности и отсутствия сколько-нибудь значимых социально-экономических или технологических изменений на протяжении длительного периода времени (измеряемого столетиями) проблема преодол-

¹⁷ Gerschenkron A. Economic backwardness in historical perspective. Cambridge, 1962. Ch. 1, 2. P. 253-366; *Он же*. Continuity in history and other essays. Cambridge, 1968. Ch. 9.

ния отсталости, если она поставлена, решалась достаточно легко - путем простой адаптации достижений более развитого народа менее развитым. Решающую роль в этом играли завоевания, причем направление завоевания существенного значения не имело: римляне многое заимствовали из завоеванной ими Греции, а затем передавали свою культуру многим варварам. Но когда налицо экономический рост, изменяющий условия жизни практически каждого поколения людей, догоняющая страна должна не просто развиваться, а развиваться быстрее передовой. Кроме того, здесь недостаточно просто адаптировать достижения последней, поскольку такой путь в лучшем случае позволит не увеличивать разрыв, следует искать и находить способы (институты, механизмы), неизвестные более развитой стране. В этом состоит первое правило догоняющего развития - нельзя просто следовать путем наиболее развитой страны.

Стартовые условия “опоздавшего” создают два источника напряженности: один из них - это желание сократить разрыв в доходах относительно наиболее развитых стран; второй - в большой сложности подъема экономики из-за более скудных (бедных) предварительных условий для роста, чем таковые были в ведущих странах в их отправной точке. С ростом отсталости страны вначале растет и напряженность. Напряженность порождает нетерпение (раздражительность), которое ведет к более решительным, радикальным, даже революционным, прерывистым шагам во всех сферах - экономической, политической и социальной. Нетерпение, а также различные предварительные условия ведут к выбору различных путей экономического роста. Главным примером может служить выбор, когда экономический рост начинается с индустриализации, а изменения в сельском хозяйстве откладываются. Преимущество, которое в некоторой степени компен-

сирует некоторые из этих трудностей для “догоняющих” стран состоит в возможности заимствовать технологии у развитых стран без прохождения дорогостоящего и отнимающего много времени процесса разработки их с нуля.

Динамизм западных стран, таким образом, порожден не необходимостью ответа на какой-либо внешний вызов и не внутренними противоречиями постиндустриального общества; в нем воплощается раскрепощенный потенциал творческой личности, осознание человеком себя в качестве, говоря словами К. Маркса, “меры всех вещей” в условиях информационной экономики¹⁸. Это является важнейшим залогом того, что подобный тип развития не может быть обращен вспять. Он, безусловно, оказывается более комплексным по сравнению с индустриальным, и, коль скоро все страны, вооружившиеся идеей “догоняющего” развития, ставят своей целью ускоренную индустриализацию, становится очевидным, что задача догнать постиндустриальный мир индустриальными методами совершенно нереальна¹⁹.

Хозяйственный рост приобретает новое качество, когда наиболее эффективной формой накопления становится развитие людьми собственных способностей, а наиболее выгодными инвестициями - инвестиции в человека, его знания и таланты.

Тогда возникает вопрос о выборе концепции развития: модернистской, основанной на доказательстве необходимости индустриализации для развивающихся стран, или “депендентистской”, прокламирующей необходимость выбора собственного пути.

Обе эти концепции нельзя оценивать однозначно. Каждая из них имеет немало рациональных зерен. Но сегодня стоило бы обсудить не столько целесообразность “игры в догонялки”, сколько возможность развивающихся стран начать собственное “новое экономическое время”.

¹⁸ Davis S., Meyer C. Future Wealth. Boston (Ma.), 2000. P. 40.

¹⁹ Иноземцев В.Л. Пределы “догоняющего” развития (Сер. Экономические проблемы на рубеже веков). М., 2000. С. 61.

Макроэкономические факторы конкурентоспособности Самарской области

В.Я. Вишневер

кандидат экономических наук, доцент

Самарская государственная экономическая академия

Основными макроэкономическими показателями развития региона являются показатели валового регионального продукта (ВРП), объем промышленного производства и инвестиции в основной капитал. Валовой региональный продукт - ключевой показатель системы национальных счетов на региональном уровне. Он характеризует уровень экономического развития и результаты экономической деятельности всех хозяйствующих субъектов региона.

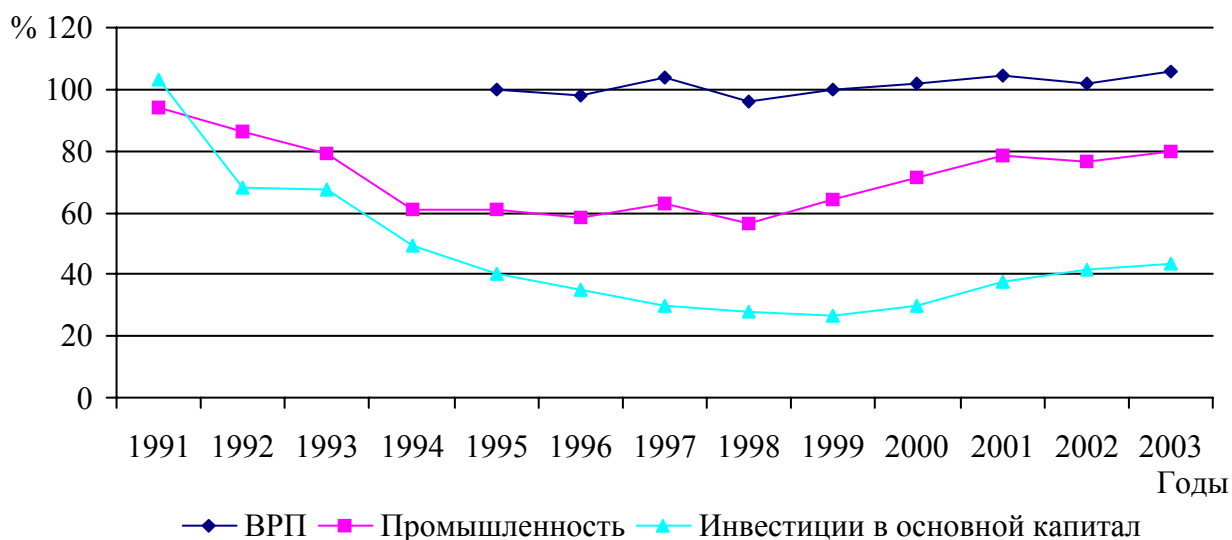
В период с 1990 по 2000 г. объем промышленного производства и валовой продукции сельского хозяйства снизился на 30%, объем инвестиций в основной капитал - в 1,7 раза.

Начиная с 2000 г. наблюдается постепенный рост всех показателей (рис. 1). Объем ин-

вил более 65%, что существенно выше, чем по РФ в целом, где рост был менее 50%. Основным источником финансирования инвестиций в 2003 г. являлись собственные средства предприятий. На их долю приходилось 65% от общего объема инвестиций, что выше, чем в предыдущие два года.

Самарская область по итогам 2003 г. по объему промышленного производства сохранила лидирующие позиции: первое место среди регионов Приволжского федерального округа (ПФО) и стабильное пятое место среди субъектов Российской Федерации (после Тюменской области, г. Москвы, Свердловской и Московской областей). При этом увеличива-

Рис. 1. Макроэкономические индикаторы развития экономики Самарской области в 1991-2003 гг. (ВРП - % к 1995 г., промышленность и инвестиции - % к 1990 г.)¹



вестиций в основной капитал в 2000 г. составил 128% к уровню 1999 г., а в 2003 г. - уже 165,1%. Инвестиции в основной капитал в 2003 г. составили 46,4 млрд. руб. и увеличились по сравнению с 2002 г. на 5,1%, в России - на 12,5%. В целом же, по отношению к 1999 г. рост инвестиций в Самарской области соста-

ется отрыв от регионов ПФО и сокращается дистанция до ближайших опережающих регионов России.

В настоящее время объем промышленного производства Самарской области превышает 80% уровня 1990 г., в то время как по России в целом этот показатель составляет 66%.

Рост произошел в девяти из двенадцати значимых отраслей. При этом в ряде отраслей

¹ По данным ТПП Самарской области// www.cci.samara.ru

специализации рост весьма значителен: в нефтедобыче - 113,2%, машиностроении без автомобильной отрасли - 114,9%, нефтехимии - 127,8%. Снижение произошло в трех отраслях: нефтепереработке, цветной металлургии, мебельной и деревообрабатывающей промышленности.

За последние пять лет наблюдается устойчивая тенденция роста валового регионального продукта (табл. 1). В 2003 г. увеличение ВРП

рейтинге регионов России, но при этом не достигнув показателя экономического роста России в целом - 7,3%, а также темпа, необходимого для реализации задачи удвоения валового регионального продукта Самарской области к 2010 г. - 7,2%. Оценочно, валовой региональный продукт 2003 г. составил 285,4 млрд. руб., или 8,1 млрд. евро. Регион занимает сейчас примерно десятое место в РФ по показателю ВРП на душу населения, превосхо-

Таблица 1. Темпы изменения ВРП, % к 1994 г., в сопоставимых ценах*

	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Самарская область	100,5	98,5	103,8	96	100,8	104,2	111,3	115,4	120,6
Российская Федерация	95,9	92,6	93,5	89	92	98,7	114	119,3	128,1

* По данным Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области // www.economy.sam-reg.ru

оценивается на 4,4%, за последние 5 лет - на 24,2%.

Данные таблицы свидетельствуют о стабильном экономическом росте в регионе, начиная с 1999 г.

Основным фактором экономического роста стала позитивная динамика внутреннего спроса. Повышение спроса со стороны населения области и предприятий в силу увеличения реальных располагаемых денежных доходов населения (117,4%) и улучшения финансовых результатов деятельности предприятий стимулировало рост валового выпуска продукции и услуг во всех основных отраслях экономики.

Товарная составляющая в структуре ВРП остается преобладающей, однако процесс активного формирования в области рыночной инфраструктуры способствует постепенному увеличению доли услуг до 41%. Вместе с тем в 2003 г. рост ВРП по-прежнему недостаточен для обеспечения задачи его удвоения к 2010 г. (за четыре последних года среднегодовой темп прироста составил 4,9% при необходимых 7,2%).

В 2003 г. Самарская область ускорила по сравнению с 2002 г. свой экономический рост как по показателю ВРП - 4,5%, так и по большинству важнейших индикаторов развития, в основном, сохранив свои позиции в

для среднероссийский уровень менее чем на 10%, и при этом проигрывает в динамике развития в посткризисный период - сокращается преимущество в отношении к России по среднедушевому показателю производства ВРП. В ПФО по этому показателю регион занимает первое место (в 2002 г. - второе место после Татарстана)².

По показателю ВРП на душу населения в регионе определяется уровень его экономического развития (табл. 2).

Из таблицы видно, что данный показатель по Самарской области стабильно превышает среднероссийский уровень. Удельный вес Самарской области в ВРП России в течение анализируемого периода составляет более 3%.

Производительность труда и фондоотдача с 2000 г. отстают от среднероссийских показателей (табл. 3). Доля инвестиций в ВРП и эффективность этих инвестиций также в большинстве случаев ниже уровня страны в целом. А вот ресурсные и затратные показатели - доля фонда заработной платы в ВРП, фондовооруженность экономики области - напротив, выше, чем в России.

Экономика Самарской области стала более "открытой" по отношению к мировому хозяйству. Доля внешнеторгового оборота в ВРП

² По данным Администрации Самарской области // www.adm.samara.ru

Таблица 2. ВРП на душу населения Самарской области и РФ
(до 1998 г. - тыс. руб. /чел., с 1998 - руб./чел.)*

	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Российская Федерация	4117,3	10699,4	14892,6	15794,1	18278	26900	42902,1	54325,8	66000	80456
Самарская область	5133,1	13611,7	18455,3	21935,2	21979	35593	47226,3	62029,5	73239	88277
Самарская область, % к РФ							110,1	114,2	111,0	109,7

* По данным Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области
// www.economy.sam-reg.ru

Таблица 3. Макроэкономические показатели эффективности*

	Единица измерения	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
ВРП								
Самарская область	% к предыдущему году	105,4	92,5	102,5	106,4	106,8	103,7	104,5
Российская Федерация		101,4	94,7	106,4	110,0	105,0	104,7	107,3
Доля инвестиций в ВРП								
Самарская область	%	13,2	13,7	11,3	14,9	16,1	16,8	16,3
Российская Федерация		17,5	15,5	13,9	15,9	16,6	16,2	-
Доля фонда заработной платы в ВРП								
Самарская область	%	22,5	23,8	20,7	21,1	22,9	27,5	27,2
Российская Федерация		-	-	19,4	18,7	21,8	24,4	-
Производительность труда								
Самарская область	тыс. руб. на 1 занятого, до 1998 г. - млн. руб.	50,2	50,9	79,7	105,7	136,5	153,4	183,8
Российская Федерация		36,2	41,2	75,4	113,6	139,7	166,2	-
Эффективность капитальных вложений								
Самарская область	руб./руб. (до 1998г. - тыс. руб./руб.)	1,4	0,03	4,35	2,89	2,05	1,08	1,18
Российская Федерация		0,89	0,7	5,39	3,7	1,49	1,21	-
Фондовооруженность								
Самарская область	тыс. руб. на 1 занятого (до 1998 г. - млн. руб.)	213,1	258,8	252,2	349,3	393,7	470,3	-
Российская Федерация		207,3	223,7	224,1	271,5	332,2	402,5	-
Фондоотдача								
Самарская область	руб./руб. (до 1998 г. - тыс. руб./руб.)	0,24	0,2	0,32	0,3	0,35	0,33	-
Российская Федерация		0,17	0,18	0,34	0,42	0,42	0,41	-

* По данным Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области
// www.economy.sam-reg.ru

постоянно растет с 24,5% в 1996 г. до 34,7% в 2000 г. (табл. 4).

основные позиции экспорта Самарской области.

Таблица 4. **Внешнеторговый оборот Самарской области***

	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Внешнеторговый оборот, % к предыдущему году	98,1	77,6	78,1	132,3	-	135	142

* По данным Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области // www.economy.sam-reg.ru

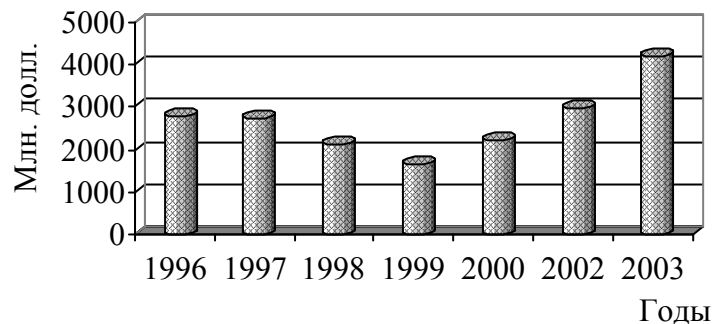
Внешнеторговая деятельность Самарской области характеризовалась значительным расширением экспорта в условиях высоких цен на мировых рынках на нефть и продукты ее переработки, а также замедлением роста импорта, как реакцией на ослабление рубля по отношению к единой европейской валюте. С 2001 г. продолжается тенденция увеличения внешнеторгового оборота (рис. 2), который составил в 2003 г. более 4 млрд. долл. США.

В структуре внешнеторгового оборота произошло перераспределение в сторону увеличения экспорта товаров топливно-сырьевой группы, цветных металлов, каучука.

Доля наземного транспорта снизилась.

В товарной структуре импорта наибольшую долю составляет оборудование, хотя его доля несколько сократилась; значимой статьёй импорта также являются алюминий и изделия из него.

Рис. 2. **Динамика внешнеторгового оборота Самарской области в 1996 - 2003 гг.³**



По оценке, рост внешнеторгового оборота на 42% в прошедшем году был обеспечен за счет экспортной составляющей: вывоз товаров за рубеж из Самарской области увеличился на 56%, импорт - всего на 5%. Это привело к удвоению положительного сальдо внешней торговли Самарской области. Доля экспорта в валовом выпуске продукции региона - 17%.

Интенсивный рост стоимостного объема экспорта товаров обеспечивался как за счет фактора цен, так и за счет увеличения физического объема поставок, при этом вклад ценового фактора являлся определяющим. Помимо цен на нефть и нефтепродукты, выросли и средние фактические цены на все

³ По данным Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области // www.economy.sam-reg.ru

Таким образом, проведенный анализ основных макроэкономических показателей показал, что в целом Самарская область развивается стабильно. Изменения, связанные с переходом к рыночной экономике, происходили на территории Самарской области быстрее, чем в среднем по стране. Динамика объемных, структурных и социальных показателей до 2000 г. была негативной по отношению к началу периода, однако их неблагоприятные последствия проявились в меньшей степени, чем по России в целом. С 2000 г. наблюдается рост всех макроэкономических показателей, что говорит об активном развитии региона и выходе на траекторию экономического роста.

В производстве ВРП сохраняется преобладание товарной составляющей над производ-

ством услуг, однако соотношение меняется в сторону нарастания доли услуг. Снижается удельный вес в ВРП так называемых “традиционных” отраслей - промышленности и сельского хозяйства, растет доля инфраструктурного блока - строительства, транспорта, связи, науки, образования и здравоохранения. Это вполне соответствует общемировым

тенденциям развития. Регион занимает примерно десятое место в РФ по показателю ВРП на душу населения, превосходя среднероссийский уровень менее чем на 10%, и первое место в ПФО. Экономика Самарской области стала более “открытой” по отношению к мировому хозяйству. Доля внешнеторгового оборота в ВРП постоянно растет.

Развитие рынка ценных бумаг в аспекте общих тенденций капиталистического накопления

Н.В. Мещерова

кандидат экономических наук, профессор
Самарская государственная экономическая академия

Современное развитие российской экономики предполагает формирование эффективного механизма использования сбережений населения на рынке ценных бумаг, который все более становится важнейшим звеном превращения данных сбережений в инвестиции. Участие населения в качестве инвестора на рынке ценных бумаг способствует существенным изменениям распределения вновь созданной стоимости между различными классами и социальными группами, порождает дополнительную мотивацию экономического поведения не только собственников капитала, земельных ресурсов и предпринимателей, но и большей части наемных работников, что ведет к обеспечению социально-экономической стабильности развития страны. Исторически и логически образование рабочего класса в широких масштабах связано с процессом дифференциации мелкотоварного производства в городе и деревне. Двойственность мелкого товаропроизводителя является особенностью мелкотоварного производства. Капитализм в своем первоначальном становлении преодолевает эту двойственность, рождая пролетариат. К. Маркс убедительно показал для своего времени этот процесс, особенно в первом томе «Капитала». Современный капитализм является результатом развития не только производительных сил, но и производственных отношений. Образование монополий, безусловно, существенный момент в изменении как экономических отношений, так и соответствующих институтов. Однако сводить изменения в производственных отношениях лишь к монополизации нельзя. Научно-техническая революция в XX столетии существенно изменила технологию, средства производства и работника. Структурные и качественные изменения в рабочем классе предполагают уточнение понятия экономического положения наемного труда в современном капиталистическом обществе.

В развитых странах большая часть наемного труда относится к так называемому среднему классу. Состояние наемных работников в этом случае определяется его возможностями в системе современных экономических отношений осуществлять сбережение части денежных средств, полученных в форме оплаты своего труда. Рынок ценных бумаг приобретает здесь существенную роль. Благодаря ему преодолевается тот барьер между собственником капитала и пролетариатом, который возникает в период первоначального развития капитализма. Рабочий получает доход в двух основных формах - в соответствии с количеством и качеством осуществленного им труда и в виде процента (дивиденда) на свои сбережения, превращенные в инвестиции на рынке ценных бумаг. В этом смысле современный работник приобретает двойственный социально-экономический характер. Одновременно он является производителем и собственником части общественного капитала, что сдерживает классовую борьбу в развитых капиталистических странах, придает ей в большей степени экономический, а не политический характер. Двойственность природы современного работника в значительной степени объясняет бесперспективность революционных изменений в развитых странах во второй половине XX столетия. Однако было бы неправомерно отказываться от классового подхода в современной политической экономии. Этот подход в исследовании проблем сбережений населения предполагает необходимость выяснить социальную структуру общества в зависимости от особенностей факторов производства, рассматривая их с позиции отношений собственности и функционального использования. Применительно к модели расширенного воспроизводства экономическим эффектом развития национальной экономики определяется национальный доход (вновь образуемая рыночная стоимость). В со-

ответствии с этим формируются “сквозные” показатели эффективности функционирования капитала как отношение реально реализуемых доходов (ренты, процента, дивиденда, предпринимательского дохода и зарплаты) к рыночной цене ресурсов. Определение сбережений населения необходимо не только в национальном доходе, но и в ренте, проценте, дивиденде, предпринимательском доходе и зарплате. Последовательный анализ распределения вновь созданной стоимости позволяет сделать вывод о реализации части ее в форме заработной платы. Одним из важнейших источников инвестиционного капитала, обеспечивающих функционирование рынка ценных бумаг, является прибавочный продукт (прибавочная стоимость), присваиваемый наемным работником сверх затрат, необходимых для простого воспроизводства рабочей силы. В стоимостном содержании этой части прибавочной стоимости и выделена ложная социальная стоимость, возникающая при проявлении фактора ограниченности предложения рабочей силы с особыми природными данными.

Рынок ценных бумаг представляет собой один из главных механизмов в системе распределения части прибавочного продукта в соответствии с капиталом. Присвоение по капиталу является субстанциональной особенностью рынка ценных бумаг. Это присвоение воспроизводится в достаточно широких масштабах, охватывая и представителей наемного труда. Сам факт, что часть прибавочной стоимости идет на расширенное воспроизводство рабочей силы (даже в толковании этих механизмов у К. Маркса), позволяет нам подчеркнуть, что именно население, большая часть которого имеет доходы от своей работы по найму, является важнейшим инвестором на рынке капиталов. Именно оно противостоит корпорациям как основным заемщикам средств. В рамках такой основной связи и возникает современное развитие мировой экономики, это означает, что распределение по капиталу выступает главным инструментом экономического роста. Следует подчеркнуть глобальный характер распределения по капиталу и его роль в системе рынка ценных бумаг для широких слоев населения. Поэтому, затрагивая проблему вкладчиков, обманутых в разных финансовых

“пирамидах”, можно говорить, что недостаточное регулирование со стороны государства рынка ценных бумаг ведет не только к игнорированию интересов социальных групп вкладчиков (как это мы видим в России, Албании и некоторых других странах), но и, самое важное, к подрыву веры широких слоев населения в возможность сбережения, инвестирования в ценные бумаги, а это в конечном счете разрушает принцип распределения по капиталу и, соответственно, весь институт частной собственности. Важно и то, что для развития процесса сбережения широкими массами населения денежных средств и использования их на рынке ценных бумаг не требуется развитого рынка. Как показывает опыт перехода бывших социалистических стран к рыночной экономике, даже при весьма низком уровне потребления широких масс наемного труда эта часть населения начинает инвестировать свои сбережения в ценные бумаги или размещать их в сберегательных кассах. В общем виде наблюдается разный уровень в действии закона возрастающих потребностей населения и стремления людей к денежным сбережениям. Эта проблема была и при социализме, социалистическое государство ее решало путем периодических экспроприаций (классический пример - отказ государства в СССР от обязательств по так называемым сталинским займам). Низкие проценты по вкладам населения в условиях хронического дефицита предметов потребления сводило на нет все попытки населения получить дополнительные доходы от своих вкладов в сбербанк и государственные облигационные займы. Нам представляется, что в СССР и других странах социализма была чисто идеологическая причина обеспечения действительных процентов по вкладам населения. Введение де-факто масштабных распределений части прибавочного продукта в соответствии с размером вкладов, т.е. по капиталу, противоречило идеи социализма. Возрастание доходов населения от денежных сбережений в условиях социализма вело к усилению действия буржуазного права в рамках социалистического хозяйства. Существовали в советские годы и объективные ограничения, присущие расширенному воспроизводству при социализме (например, хрони-

ческий дефицит предметов потребления, низкая заинтересованность в труде, недостаточная мобильность производственных ресурсов и т.д.). С переходом к рыночной экономике распределение по капиталу касается не только узкого круга состоятельных слоев населения, но и широких масс трудящихся, которые в условиях рыночной экономики, основанной на принципах частной собственности, становятся активными участниками экономического процесса через свое участие как инвесторов на рынке ценных бумаг и на финансовом рынке в целом. Общество должно обеспечить для широких масс населения гарантию надежного инвестирования своих денежных средств. Причем нужно отделять естественные колебания финансового рынка и их влияние на доходность финансовых инструментов от криминальных процессов в этой сфере рыночной экономики. Общество объективно стремится к формам самоорганизации как в виде государственного участия, так в форме самоорганизующихся систем. Именно через эту совокупность реальных интересов общества можно понять возникающие институциональные отношения на финансовом рынке, в том числе на рынке ценных бумаг. Вместе с тем обосновывается тезис о недопустимости сжатия заработной платы наемных рабочих до уровня затрат на простое воспроизводство рабочей силы с точки зрения закономерностей всеобщего процесса накопления и возможности разрыва всей системы экономических и институциональных отношений, основанных на принципах социально ориентированного рыночного хозяйства.

Исследование экономических отношений вообще и их форм, присущих рынку ценных бумаг, в частности необходимо начинать с категории собственности на рабочую силу, средства производства, землю и даже предпринимательство. Собственность является исходной системой отношений, развертывание которых и порождает систему основных экономических отношений, связанных с отношениями эксплуатации (использования) предпринимателем земли, капитала и рабочей силы. В методологическом плане можно было бы углубиться в проблему поиска исходного отношения при возникновении основных экономи-

ческих отношений, т.е. отношений между основными классами общества (собственниками земли, капитала, рабочей силы и предпринимателями) по поводу распределения созданного продукта, а точнее, товара. Гипотетически возможно предположить, что исходной категорией для становления этих основных отношений является товар. Иначе, современная собственность на все перечисленные факторы производства, включая и предпринимательство, суть развития простого товарного хозяйства во всех его отраслях, включая торговлю и финансовый бизнес. В ходе этого развития товарные отношения не только создавали условия для расширения рынка вообще, но и реально воздействовали на отношения предшествующих эпох (прежде всего, на феодальные отношения) и приводили к их трансформации в отношения, соответствующие рынку. Этим объясняется не только появление наемных работников, но и отделение последних от земли, капитала и предпринимательства. Однако справедливо отметить и процесс отделения капитала от собственности на землю, капитала и собственности на землю от предпринимательства. Причем эти отделения факторов производства друг от друга составляют базис современного товарного производства и основу действия в нем закона стоимости. В этом смысле основные отношения, а точнее - основное отношение (как ранее мы его определили), регулируются непосредственно законом стоимости в глубинной его субстанции, а на поверхности - законом спроса и предложения. Они являются основными экономическими законами современной рыночной экономики. Вовлечение факторов в процесс производства определяется их взаимной полезностью. Причем взаимные услуги факторов (точнее сказать, собственников этих факторов) друг другу вполне регулируются действием закона спроса и предложения на соответствующие услуги, а в конечном счете и действием закона стоимости. Применительно к капиталу, земле и предпринимательству как услугам можно также ставить вопрос о полезности их для контрагента отношений (процента, ренты и предпринимательского дохода) и о рыночной стоимости соответствующих услуг в виде предпринимательского дохода, процента, ренты и

заработной платы. Очевидно, что при противоположных взглядах на контрагентов основных экономических отношений характер каждой из услуг факторов производства будет меняться на противоположный. Например, для предпринимателя его доход в составе вновь созданной стоимости есть результат с точки зрения полезности услуги. Наоборот, с точки зрения капиталиста, землевладельца и наемного рабочего предпринимательский доход является прямым вычетом из рыночной цены их услуги. Однако эти вычеты применительно ко всем факторам не возникают случайно - сначала они воспринимаются как прямой результат действия закона спроса и предложения на ту или другую услугу, а затем мы говорим о действии конкуренции и монополии в процессах развития из отношения собственности монополии на фактор производства как на объект собственности и объект ведения хозяйства. И в завершении анализа можно сказать о стоимостных закономерностях воспроизводства каждого из этих факторов производства. Примечательно, что если предпринимательство рассматривать в качестве фактора, то также уместно поставить вопрос о собственности на предпринимательство, а следовательно, в развитом рыночном хозяйстве можно определить монополию собственности и монополию использования предпринимательства. Причем если монополия собственности на предпринимательство реализуется в предпринимательском доходе, то монополией хозяйствования пользуются другие контрагенты экономических отношений, так как без предпринимательства невозможно было бы существование соответствующих факторов производства и соответствующих классов общества. Таким образом, при характеристике основных экономических отношений развитие отношений собственности на монополию собственности и монополию хозяйствования является основным условием применительно ко всем факторам производства и определяется нами как особенность развитой рыночной системы экономики. Процесс накопления капитала в данных условиях сопровождается изменением его строения - технического, стоимостного и органического. Классическая форма органического строения капитала, определенная К. Марксом, раскрывает эту

категорию с позиции присвоения отношений между наемным трудом и капиталом, с одной стороны, и изменения производительной силы общества - с другой. В формуле C/V постоянный капитал (C) противостоит переменному (V) как собственность буржуазии - собственности пролетариата. Рост органического строения капитала лишь подчеркивает тот факт, что с накоплением капитала "переменная составная часть становится все меньше по сравнению с постоянной"¹. В условиях неразвитого капиталистического общества, отсутствия механизма образования и использования сбережений среднего класса в обществе, включая и наемных работников, формула органического строения капитала в полной мере соответствует существовавшей тогда реальности. В современных условиях превращение части зарплаты наемных работников в сбережения, их рост с развитием производительных сил и производственных отношений при экономических исследованиях требует внести соответствующие коррективы в формулу органического строения капитала, а именно учесть в ней часть постоянного капитала, который благодаря наличию сбережений наемных работников в форме ценных бумаг принадлежит им на правах частной собственности. Формула органического строения капитала приобретет следующий вид:

$$C/V = (C1 + C2) / V = C1 / V + C2 / V,$$

где $C1$ - часть постоянного капитала - исключительная собственность населения, которое не относится к категории работников наемного труда; $C2$ - часть постоянного капитала - собственность наемных работников.

Если первая часть формулы $C1 / V$ является выражением социально-экономического противоречия между наемным трудом и капиталом, присущего классической формуле органического строения капитала К. Маркса, то вторая ее часть $C2 / V$ имеет принципиально иное социально-экономическое значение, отражая степень участия наемного труда в присвоении средств производства. Накопление капитала сопровождается не только относи-

¹ См.: Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 639.

тельным ухудшением положения наемного труда - в современной экономике реально существует механизм роста масштабов присвоения наемными работниками части постоянного капитала. Возможности этого механизма нельзя переоценивать, но все же он становится социально-экономическим стабилизатором системы хозяйствования, основанной на частной собственности на средства производства. К этому следует добавить, что необходимо в формулах органического строения капитала отличать переменный капитал от дохода, который является источником возмещения переменного капитала и его увеличения. В общем виде человеческий капитал так же, как и его основная форма - переменный капитал, обращается по известной всеобщей формуле капитала. Применительно к специфике личного фактора производства эту формулу в развернутом виде можно представить следующим образом:

$$\frac{З/П_0}{T_1} - T_0(\text{предметы потребления}) \dots П \dots$$

$$T_1 (\text{рабочая сила}) - \frac{З/П_1}{T_1}$$

где $З/П_0$ - заработная плата, используемая для воспроизводства рабочей силы; T_0 - рыночная стоимость продуктов и услуг, необходимых для воспроизводства рабочей силы в данном цикле; $П$ - фаза потребления, обеспечивающая производство рабочей силы; T_1 - товарная форма человеческого капитала и части прибавочной стоимости, присваиваемой наемным трудом; $З/П_1$ - стоимостное выражение человеческого капитала и части прибавочной стоимости, присваиваемой наемными работниками.

В данной формуле необходимо учитывать ряд моментов. Человеческий капитал, включая и его основную форму, известную как переменный капитал, нельзя полностью отождествлять с оборотным капиталом. Ряд компонентов человеческого капитала предполагает необходимость ресурсов, которые с очевидностью относятся к основному капиталу (например, жилье, затраты на фундаментальное образование и т.д.). Заработная плата в этом аспекте содержит определенную часть, которая выполняет роль амортизационных отчислений в процессе оборота человеческого капитала. Более того, не всякое потребление наемных работни-

ков есть автоматический вклад в формирование человеческого капитала. Так, например, затраты на чрезмерное потребление водки, наркотиков и прочее нельзя включать в факторы формирования человеческого капитала. Разница между потреблением наемных работников вообще и их потреблением как фактором образования человеческого капитала есть самостоятельный предмет исследования в этой теме. Границы воспроизводства человеческого капитала непосредственно связаны с масштабами необходимого продукта. К. Маркс убедительно показал, что источником расширения переменного капитала является прибавочная стоимость. Расширение масштабов переменного капитала может не сопровождаться изменением границ необходимого продукта. Движение необходимого продукта непосредственно связано с определением минимального в рыночной оценке размера человеческого капитала, требуемого для эффективной организации производства при данном состоянии рынка, включая и рынок труда. Заработная плата в этом аспекте является сложной экономической категорией. Она не только обеспечивает потребность текущего простого и расширенного воспроизводства человеческого капитала за счет необходимого и части прибавочного продукта, но и содержит сбережения трудящихся, а также нерациональные потребительские расходы. Сбережения наемных работников за счет зарплаты, на наш взгляд, не укладываются в модель необходимого продукта и, наряду с затратами на дополнительный переменный капитал, являются частью прибавочной стоимости, присваиваемой наемными работниками. Роль сбережений трудящихся в стабилизации рыночной системы современного капитализма велика, что требует со стороны общества и государства постоянно поддерживать интересы мелких акционеров, институционально ограничивая посреднические формы бизнеса на финансовом рынке, стимулируя развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг.

Исследование процесса становления фондовых бирж показывает, что уже на заре операций с ценными бумагами появились два взаимосвязанных процесса: государственное регулирование этой деятельности, с одной сто-

роны, и саморегулирование через негосударственные институты - с другой. Вершиной развития этих двух тенденций явилось образование фондовых бирж. Данный процесс нельзя свести только к фондовым биржам - весьма интересны процессы развития саморегулирования в рамках внебиржевых систем рынка ценных бумаг. Поэтому необходимо в нашем исследовании методологически верно подойти к таким процессам. И здесь мы считаем наиболее правильным понять явления с позиции их места в общей совокупности отношений, которые возникают на финансовом рынке вообще и рынке ценных бумаг в частности. Если рассматривать основные интересы субъектов рынка ценных бумаг (да и вообще рынка), то с отчетливостью видны два момента. Во-первых, субъекты рынка пытаются прежде всего реализовать свой частный интерес - в конечной своей форме это интерес предпринимателя в получении предпринимательского дохода. В то же время, во-вторых, они заинтересованы в определенных правилах игры. В этом же заинтересовано и государство (если абстрагироваться от узкокорыстных целей чиновников и всех, кто за ними стоит при распределении государственного бюджета). Именно заинтересованность в общих правилах поведения рождает как формы государственного регулирования, так и негосударственные институты - от разных ассоциаций до внебиржевых и биржевых систем. Таким образом, можно предположить, что на рынке ценных бумаг, как и в рыночной системе хозяйствования вообще, действуют две группы интересов и, соответственно, имеются две группы отношений объективного характера. Речь идет об экономических и институциональных отношениях. Поэтому предметом политической экономии в широком аспекте можно считать совокупность экономических и институциональных отношений. Здесь под экономическими отношениями можно рассматривать отношения, связанные с процессом распределения созданного продукта между классами общества - собственниками земли, капитала, рабочей силы и предпринимателями. Такой подход был определен в политической экономии еще Д. Рикардо: "Определить законы, которые управляют этим распределением, - главная задача политичес-

кой экономии"². Противоречия между ними очевидны, разнообразны и подчас приобретают острый характер. Экономические интересы здесь являются принципиально противоположными и частными. Отсюда, экономические отношения - это частные отношения в обществе, а соответствующие интересы являются частными интересами. Экономические отношения и интересы лежат в основе любого рынка. Их диалектика развития в своей материальной составляющей всегда базируется на развитии общественного разделения труда. Иное дело - институциональные отношения. Они непосредственно формируются с развитием общественного интереса, и характеристикой для них будет не процесс распределения продукта между классами (как и распределение между ними первичных факторов производства), а те моменты, которые обеспечивают единство всего воспроизводственного процесса как процесса воспроизводства продукта, факторов производства и экономических отношений.

Содержание каждой группы отношений (экономических и институциональных) может быть отдельным предметом науки, диалектика их взаимодействия интересна в современных и перспективных научных исследованиях. Как отношения, выражающие общественный интерес, т.е., являясь общественными отношениями, институциональные отношения не регулируются непосредственно законом стоимости и законом спроса и предложения. Они имеют иную форму оценки результативности хозяйственной деятельности в стране. В качестве одной из главных своих целей эти отношения призваны обеспечить единство сложившегося процесса распределения продукта между классами в соответствии с нормальным действием закона рыночной стоимости. Развитие биржевых систем на рынке ценных бумаг сопровождается переходом от некоммерческих форм функционирования его инфраструктуры к коммерческим. Это означает возможность трансформации части институциональных отношений в экономические. Раскрытие существа современных тенденций, собственных современному рынку ценных бумаг

² Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. М., 1955. Т. 1. С. 30.

в России и ряде других стран, предполагает формирование развитой инфраструктуры операций с ценными бумагами. Идея о воздействии процессов разделения общественного труда на образование разных вспомогательных сегментов рынка ценных бумаг, включая определенное обособление рынков расчетных и депозитарных услуг, становится продуктивной в связи с образованием модели организованного рынка ценных бумаг, в рамках которой

биржевые системы рассматриваются как коммерческие предприятия, способные обеспечивать надежность и прозрачность движения финансовых средств и ценных бумаг от покупателя к продавцу. Развитие таких систем инфраструктуры рынка ценных бумаг создает предпосылки выхода населения как самостоятельного инвестора на организованные рынки ценных бумаг без институциональных посредников в виде кредитных организаций.

Современный хозяйственный механизм

Механизм организации ипотечного жилищного кредитования в Самарской области и проблемы его эффективной реализации

Д.З. Вагапова

кандидат экономических наук,

исполнительный директор Самарского областного Фонда жилья и ипотеки

На современном этапе перспектива получения нового жилья бесплатно становится все менее реальной, на это могут рассчитывать только самые нуждающиеся в улучшении жилья семьи. В последние годы благодаря ипотеке стало возможным сначала приобрести требуемую квартиру, а затем, проживая в ней, постепенно выплачивать ее стоимость. Ипотека позволяет заемщику пользоваться заложенной квартирой как своей собственностью практически без ограничений: он имеет право прописаться в квартире, проживать в ней с семьей или с согласия залогодержателя сдавать квартиру в аренду. Право распоряжаться квартирой заемщик получает лишь после полного погашения кредита и снятия с нее залога либо до наступления этого момента с согласия кредитора и с переоформлением ипотеки на нового заемщика.

Опыт работы Самарского областного Фонда жилья и ипотеки показал, что ипотечное кредитование востребовано населением. Оно стало реальным финансовым инструментом, позволяющим удовлетворить текущую потребность в жилье за счет личных доходов заемщиков, которые они намерены получить в будущем. И сегодня главное - изменить психологию населения, помогая осознать то, что решение жилищной проблемы возможно только за счет собственных средств, путем достижения уровня собственных доходов, позволяющего получать и в дальнейшем погашать жилищные ипотечные кредиты. Безусловно, без создания новых рабочих мест, обеспечивающих получение стабильных и достаточных доходов не обойтись, а это, в свою очередь, обостряет проблему поддержания соответствующего уровня экономического развития региона.

Правительство Самарской области и Законодательное собрание проводят постоянную работу по развитию на территории области ипотечного кредитования, по совершен-

ствованию нормативно-правовой базы. Правительство области является не только учредителем Фонда, но и гарантом состоятельности ипотеки. Благодаря его поддержке были созданы благоприятные условия для начала реализации ипотечной программы. Объемы финансирования Фонда за 2000-2003 гг. составили 394 млн. руб., в бюджете на 2004 г. предусмотрено 110 млн. руб.

В последнее время стали часто говорить о социальной и коммерческой ипотеке. Финансирование из бюджета рассматривается Фондом как стартовый капитал, который необходим для запуска ипотечного проекта. Бюджетные средства не могут на данный момент существенно изменить ситуацию на рынке жилья, но их наличие обязательно для того, чтобы ипотека стала реальностью. В связи с этим, по нашему мнению, без социальной ипотеки становление коммерческой в условиях российской экономики не было бы возможным. Для дальнейшего развития долгосрочного ипотечного кредитования необходимо создание единых стандартов и развитие механизма рефинансирования ипотечных кредитов.

В условиях ограниченности ресурсов на начальном этапе программа ипотечного кредитования, в первую очередь, ориентирована на категории населения, нуждающиеся в небольшом объеме ипотечного кредита, чтобы обеспечить кредитами максимальное число заемщиков. Использование имеющегося приватизированного жилья в счет оплаты нового позволяет обойтись меньшей суммой кредита, что, соответственно, сокращает нагрузку на семейный бюджет, уменьшая ежемесячные размеры выплат.

В соответствии с принятым Самарской Губернской Думой 5 июля 2002 г. Законом "О порядке предоставления работникам организаций бюджетной сферы, государственным и муниципальным служащим Самарской облас-

ти, нуждающимся в улучшении жилищных условий, субсидий на строительство или приобретение жилья” схема выдачи ипотечных кредитов предусматривает возможность использования работниками бюджетных организаций данных субсидий в качестве первоначального взноса. В бюджетах 2002-2003 гг. на эти цели было предусмотрено 140 млн. руб., на 2004 г. - 40 млн. руб.

В рамках формирования самодостаточной ипотечной системы Самарская область отказалась от льготирования, или дотирования процентных ставок по ипотечным кредитам, которое идет вразрез характеру долгосрочного кредита, налагая на бюджет непрогнозируемые

пальными фондами жилья и ипотеки, с правительством городов и районов области, страховыми компаниями, строительными организациями.

Предварительное собеседование в Фонде по вопросу возможности приобретения жилья за счет ипотечного кредита прошли 9730 человек. По результатам анкетирования признаны платежеспособными 9070 человек (93%). Средний возраст заемщика 33,22 года.

Условия предоставления ипотечных кредитов по областной программе: 10% годовых в рублевом эквиваленте, срок кредита до 25-30 лет, наличие не менее 15% собственных средств от стоимости приобретаемого жилья или зачет имеющегося приватизированного жилья.

Распределение потенциальных заемщиков по совокупному доходу

Размер совокупного дохода, руб.	Потенциальные заемщики, %
2000-4000	13,75
4000-6000	17,02
6000-8000	17,68
8000-10000	17,54
10000-12000	10,25
12000-15000	10,64
15000-20000	7,70
20000-30000	4,08
Более 30000	1,34

последствия, тем более, что сегодня такие льготы ведут к возникновению для заемщика дополнительных платежей в бюджет в виде материальной выгоды.

При правильной организации ипотека, получив поддержку областного бюджета на этапе внедрения, трансформируется в дальнейшем в самофинансируемую систему.

В качестве базовой модели для старта Самарской областной ипотечной программы по кредитованию физических лиц выбрана схема кредитования через банк-агент, где права кредитора-залогодержателя удостоверяются закладной.

Кредитные организации, участвующие в реализации схемы ипотечного кредитования, сотрудничают с Фондом на основе специальных соглашений. Это ОАО КБ “Солидарность”, ОАО “Промышленный коммерческий АвтоВАЗБанк”, филиал Самарский АКБ “Российский капитал”, ОАО “Волжский универсальный банк”. Отбор банков проводился на тендерной основе. Фонд также сотрудничает с муници-

В Кредитном комитете Фонда рассмотрены представленные документы для получения ипотечного жилищного кредита по 2950 заемщикам на общую сумму 1 047 млн. руб.

Основная причина отказа в выдаче ипотечного кредита - недостаточный совокупный семейный доход (см. таблицу). Нередки случаи невозможности подтверждения заемщиками неофициальной части своих доходов.

Труднее стало подобрать заемщиков в связи с удорожанием стоимости жилья. Только за 2002-2003 гг. цены на квартиры выросли на вторичном рынке жилья в среднем на 22,5% и на первичном на 35%, при этом платежеспособность заемщиков осталась практически на прежнем уровне. Как пример можно привести среднюю сумму ипотечного кредита по 2001 г. - 220 тыс. руб. и 2004 г. - 470 тыс. руб.

По состоянию на 16 августа 2004 г. фактически воспользовались схемой ипотечного кредитования 2105 семей, оформив кредит на общую сумму 697 258 тыс. руб., из них:

- 1215 семей (50% от общего количества) приобрели жилье на вторичном рынке недвижимости, сумма заемных средств - 458,6 млн. руб.;

- 454 семьи (22%) приобрели жилье на первичном рынке по долевому участию в строительстве, сумма заемных средств - 238,8 млн. руб.;

- 436 семей (28%) получили заем на обустройство (газификация, реконструкция) на сумму 14,8 млн. руб.

Приведенные выше цифры характеризуют объем средств, направляемых на решение жилищных вопросов граждан посредством ипотечного кредитования приобретения жилья на первичном и вторичном рынках, а также выдачу займов на обустройство жилья.

За период с начала деятельности Фонда случаи невозврата кредитов отсутствуют. В то же время досрочно погашено 84 кредита на общую сумму 23 млн. руб. Этому способствовала сложившаяся конъюнктура на рынке жилья (рост спроса и цен на жилье), а также психологический фактор, состоящий в отсутствии привычки жить в кредит.

Всего выдано кредитов на покупку жилья общей площадью более 97 тыс. м².

Ограниченность предлагаемого жилья на вторичном рынке и желание клиентов приобрести новое жилье обуславливают участие ипотечной программы в финансировании долевого жилищного строительства. Потребность населения области (с учетом его платежеспособности) во вторичном и первичном жилье составляет, по данным андеррайтинга, 86, 14% соответственно.

Стандартная процедура получения ипотечного кредита включает страхование предмета и ипотеки, жизни заемщика, а также прав собственника на приобретаемое жилое помещение.

Исходя из сложившейся ситуации, Фондом еще в 2001 г. были подготовлены предложения о внесении изменений и дополнений в Закон Самарской области "О бюджете Самарской области на 2001 г.", в "Положение о порядке ипотечного кредитования Самарским областным Фондом жилья и ипотеки" и в "Порядок заключения договоров страхования при оформлении ипотечных кредитов, предоставляемых Самарским областным Фондом жилья и ипотеки", которые были приняты Са-

марской Губернской Думой. Указанные изменения позволили узаконить примененную Фондом схему предоставления займов в случае приобретения заемщиком жилья по долевому участию в строительстве, проведения реконструкции и газификации имеющегося жилья, а также строительства индивидуального жилья.

Схема финансирования долевого жилищного строительства предполагает заключение договора с застройщиком о долевом участии в финансировании строительства жилья с полной единовременной или поэтапной оплатой доли в строящемся доме.

На определенном этапе все права по указанной доле переуступаются дольщику (заемщику). Особенностью данной переуступки является то, что возврат дольщиком стоимости оплаченной застройщику доли осуществляется через договор займа, предусматривающий график возврата денежных средств с оговоренной процентной ставкой. Одним из условий заключения договора займа является его обеспечение в виде залога квартиры, построенной по договору долевого участия. Одновременно оформляется договор поручительства.

По окончании строительства и ввода жилья в эксплуатацию дольщик оформляет права собственности на жилье с одновременной регистрацией договора залога (ипотеки).

Структура стоимости приобретенного за счет ипотечного кредита жилья:

- собственные денежные средства заемщиков - 42%;

- заемные средства - 57%;

- жилищный сертификат - 1 %.

Распределение заемщиков:

а) по возрастному составу:

- до 30 лет - 30%;

- от 31 до 45 лет - 56%;

- свыше 45 лет - 14%;

б) по социально-демографическим характеристикам:

- население городов области - 67%;

- районов области - 33%;

в) по социальному положению:

- рабочие - 21%;

- медицинские работники, учителя, социальные работники - 11%;

- военнослужащие - 2%;

- частные предприниматели - 3%;
- пенсионеры - 5%;
- служащие, техперсонал - 48%;
- руководители предприятий, организаций - 10%.

Характеристика приобретенного заемщиками жилья:

- 1-комнатные квартиры - 39%;
- 2-комнатные - 33%;
- 3-комнатные - 20%;
- 4-комнатные - 3%;
- жилые дома - 5%.

Распределение заемщиков по срокам кредитования:

- до 5 лет (включительно) - 6,0%;
- свыше 5 лет до 10 лет (включительно) - 27%;
- свыше 10 лет до 15 лет (включительно) - 43%;
- свыше 15 лет до 25 лет (включительно) - 24%.

Однако классическая схема ипотечного кредитования не в полной мере решает задачу компромисса между кредитором и отдельными категориями заемщиков, поэтому в настоящее время отработывается схема, имеющая целью снизить расходы должника на начальных этапах погашения долга. Такие ипотечные кредиты особенно привлекательны для молодых семей.

Решение жилищного вопроса молодых семей определено как приоритетное направление в жилищной политике Правительства Самарской области.

На сегодняшний день более 30% общего объема кредитования приходится на заемщиков, чей возраст не превышает тридцатилетней отметки - за период работы Фонда 650 молодых семей получили кредиты и займы на сумму более 220 млн. руб. Фактически вся эта категория заемщиков не имеет собственного жилья и вынуждена снимать жилье по договору коммерческого найма или проживать с родителями. Более ста семей с решением жилищной проблемы с помощью ипотечного кредита смогли позволить себе завести детей.

В настоящее время обсуждаются и готовятся к реализации порядок и условия льготного кредитования и субсидирования молодых семей, позволяющие получение ипотечного кредита "молодыми семьями" с невысоким уров-

нем доходов, нуждающимися в улучшении жилищных условий.

Выдать кредит это не самое главное. Гораздо важнее правильно оформить все документы и обеспечить своевременное его гашение. Для снижения рисков невозврата кредитов Фонд сотрудничает с учреждениями юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, нотариальной палатой, органами опеки и попечительства, оценочными и риэлторскими компаниями

По выданным кредитам зарегистрированы закладные, которые выкуплены Фондом у банков. Фонд располагает портфелем закладных в сумме 480 млн. руб., который на сегодня является основным инструментом рефинансирования ипотечных кредитов, позволяющим привлечь дополнительные внебюджетные источники в ипотечное кредитование.

В рамках работы Рабочей группы Президиума Госсовета РФ в 2002 г. была проделана значительная работа по созданию механизма рефинансирования региональных программ. Работа этого механизма строится на основе стандартов, единых для всех регионов. Реальный механизм рефинансирования ипотеки базируется на трехстороннем соглашении и вытекающих из него договорах. Это двухуровневая модель, предполагающая распределение рисков между субъектом РФ, федеральным агентством и региональным ипотечным оператором.

В рамках реализации данного механизма 14 августа 2002 г. подписано трехстороннее соглашение о сотрудничестве между ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию" (АИЖК), Администрацией области и Самарским областным Фондом жилья и ипотеки. Во исполнение этого соглашения 22 октября 2002 г. было подписано "Соглашение о сотрудничестве с Региональным оператором" за № 6/ос-63-02 между ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию" и Самарским областным Фондом жилья и ипотеки. В соответствии с настоящим соглашением планируется создание и развитие рынка долгосрочного жилищно-ипотечного кредитования, включая ипотечные кредиты (займы) и рассрочку платежа на территории Самарской

области с использованием, в том числе, предоставленной законодательством РФ возможности удостоверения закладной прав ее законного владельца на получение по обеспеченному ипотекой денежному обязательству и право залога на жилое помещение, обремененное ипотекой.

В развитие указанных соглашений был подписан договор купли-продажи закладных. Предметом данного договора является передача региональным оператором Агентству всех удостоверяемых закладными прав. Данным договором регулируются взаимоотношения Фонда и Агентства до 2006 г.

На 2004 г. Фондом заявлен к продаже портфель закладных в сумме 200 млн. руб. Размер заявленной суммы рассчитывался исходя из возможности выдачи ипотечных кредитов по установленным Агентством стандартам. Так, на момент подписания соглашения с Агентством кредитный портфель Фонда составлял более 100 млн. руб. Однако закладные, входящие в кредитный портфель, в большинстве своем соответствовали условиям предоставления ипотечных кредитов (срок кредитования - 25 лет и размер суммы первоначального минимального взноса - не менее 15% от стоимости приобретаемого или строящегося жилья) за счет средств областного бюджета, установленным "Положением о порядке ипотечного кредитования Самарским областным Фондом жилья и ипотеки", утвержденным Самарской Губернской Думой, а процентная ставка по ипотечным кредитам (10% годовых в рублях) была утверждена Попечительским советом Фонда.

В дальнейшем для обеспечения сотрудничества Фонда с Агентством необходимо было привести в соответствие с действующими стандартами условия выдачи ипотечных кредитов заемщикам, имеющим возможность и желание получать такие кредиты. Применение кредитных ставок, приближенных к рыночным условиям, без сомнения, снимает проблему поиска инвесторов. Но, с другой стороны, это значительно увеличивает нагрузку на заемщиков. В данной связи увеличение процентной ставки по кредиту резко ограничивает круг потенциальных заемщиков по доходности. Таких потенциальных заемщиков у Фонда около 34% (с совокупным

семейным доходом более 10 000 руб.). Таким образом, у Фонда имеются потенциальные заемщики, доходы которых позволяют им получить ипотечный кредит по ставке 15% годовых при первоначальном взносе в виде собственных средств не менее 30% от стоимости строительства или приобретения жилья. Увеличение размера обязательного внесения собственных средств заемщика при получении ипотечного кредита до 30% было также вызвано необходимостью приведения в соответствие данного параметра с требованиями проекта ФЗ РФ "Об ипотечных эмиссионных ценных бумагах". В проекте этого закона четко определены максимально допустимые размеры ипотечных кредитов.

В результате рефинансирования выданных кредитов, а именно продажи закладных ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию" за полтора года дополнительно привлечено в регион и направлено на выдачу ипотечных кредитов 254 млн. руб., что позволило прокредитовать дополнительно 570 семей.

В то же время вызывает тревогу информация, появившаяся в средствах массовой информации, касающаяся отказа Минфина в предоставлении государственных гарантий на выкуп ипотечных закладных АИЖК. Это может привести к тому, что при рефинансировании ипотечных кредитов Агентством за счет средств, привлекаемых на рынке самостоятельно, без гарантий Правительства вырастет стоимость ипотечных кредитов. И это подорвет только что зарождающиеся региональные рынки рефинансирования ипотечных кредитов. Мы считаем, что государство не вправе так рано уходить с рынка.

Развитие ипотечного кредитования оправданно только при избыточном предложении на рынке недвижимости готового к реализации жилья.

Учитывая сложившуюся ситуацию, связанную с необоснованным ростом цен на рынке жилья, его недостаточностью, а также тот факт, что рост заработной платы потенциальных заемщиков значительно ниже роста стоимости предлагаемого к реализации жилья, Фонд начал работу по инвестированию строительства жилья, что позволит контролировать и регули-

ровать стоимость квартиры в интересах заемщиков, особенно молодых семей. Необходимо это еще и потому, что жители давно сделали свой выбор в пользу современного, благоустроенного жилья, отвечающего по площади социальным нормам. Однако строительный комплекс области сегодня не может в достаточном количестве предложить такое жилье.

Таким образом, основная проблема и сегодня осталась той же - это вливание ресурсов в сферу ипотечного кредитования. Осознавая перспективную необходимость рефинансирования, Фонд инициировал возможность регионального рефинансирования при создании соответствующих условий для инвесторов. На Попечительском совете 13 июня 2002 г. был рассмотрен вопрос об организации первого выпуска облигационного займа и необходимости создания регионального агентства, в связи с чем было создано открытое акционерное общество "Самарское ипотечное агентство" с уставным капиталом 100 000 руб. Учредителем общества стал Самарский областной Фонд жилья и ипотеки.

В соответствии с разработанным Фондом и банком "Солидарность" планом была проведена работа по выпуску первого облигационного займа с последующей регистрацией проспекта эмиссии на сумму 20 млн. руб. Эмитентом бумаг является зарегистрированное в г. Самаре ОАО "Самарское ипотечное агентство". Покупателем займа стал коммерческий банк "Солидарность".

Самарским областным Фондом произведен расчет эффективности облигационного займа. Для проведения расчетов эффективности были приняты следующие данные:

по проводимой эмиссии:

- сумма проводимой эмиссии - 20 000 000 руб.;
- срок размещения облигаций - 4 года (с 2003 по 2006 г.);

- доходность по размещенным облигациям - 22 % годовых (11% - за счет Самарского областного Фонда жилья и ипотеки и 11 % - за счет областного бюджета Самарской области);

- периодичность выплаты процентов по размещенным облигациям - 4 раза в год (ежеквартально);

- срок погашения облигаций - через 4 года.;

по размещению средств от проводимой эмиссии:

- сумма выдаваемых кредитов - 20 000 000 руб. (средства, которые планируется получить от проведения эмиссии);

- процентная ставка по выдаваемым кредитам - 15 % годовых;

- средний срок кредитования - 7 лет;

- порядок погашения кредита - ежемесячно равновеликими (аннуитетными) платежами;

- средняя сумма выдаваемых кредитов - 333 000 руб. (на 2003 г.).

Для расчета эффективности были приняты следующие корректировки на уровень инфляции:

- 2003 г. - 1,12;

- 2004 г. - 1,1;

- 2005 г. - 1,09.

Прибылью Фонда считалась разница между выплатами по процентам со стороны заемщиков Фонда и суммами, выплачиваемыми самим Фондом в счет установленной доходности держателям облигаций, с учетом вычетов налога на эмиссию.

Для расчета выплат в счет погашения кредита и процентов по нему было использовано программное обеспечение, применяемое Фондом.

Эффектом от одновременного привлечения ресурсов в систему ипотечного кредитования в сумме 20 000 000 руб. явилась возможность дополнительной выдачи ипотечных кредитов 60 семьям в 2003 г., что позволило осуществить дополнительное поэтапное кредитование (в период с 2003 по 2006 г.) еще 32 семей на сумму 12 500 000 руб. за счет средств, получаемых от возврата ранее выданных кредитов и выплаты процентов по ним.

Привлекаемые за счет рефинансирования дополнительные внебюджетные средства позволят значительно ускорить оборачиваемость выделяемых из областного бюджета средств и повысить эффективность их использования.

Привлечение дополнительных средств в ипотечное кредитование способствует строительству нового жилья и последующей его реализации с использованием механизма ипотечного кредитования. В рамках работы Рабочей группы совместно с Госстроем и Агентством Фонд участвует в разработке целевого механизма финансирования строительства жилья в регионах. В частности, Постановление Прави-

тельства РФ № 628 разрешает Агентству выдавать займы и размещать депозиты в банках, кредитуящих строительство жилья. В противном случае кредитные средства, вводимые на ограниченный по объему рынок жилья, могут привести к увеличению его стоимости.

Данная проблема также обсуждалась на рабочей встрече делегаций Агентства Международного развития (США) с губернатором Самарской области 25 октября 2002 г. Представителями Агентства была представлена информация о гарантийных программах Правительства США, реализация которых может существенно облегчить процесс создания рынка ипотечного кредитования и строительство жилья. В настоящее время разрабатываются возможные варианты сотрудничества с данным Агентством, в том числе и в части предоставления гарантий застройщикам жилья, используемого для решения жилищных вопросов потенциальных заемщиков Фонда.

Хотелось бы отметить, что управление ипотечными кредитными договорами (контрактами), как и управление процессами взаимодействия между всеми его участниками, является на сегодняшний день интенсивно развивающейся областью теории управления, результаты исследований в которой находят широкое применение на практике. При реализации ипотечных кредитов участвует значительное число субъектов (коммерческие банки, специализированные ипотечные фонды, заемщики, страховые компании, риэлторские и оценочные фирмы, строительные организации и др.), имеющие разнонаправленный экономический интерес. На эффективность механизма управления ипотечными кредитными договорами могут оказывать влияние: срок и порядок платежей; процентная ставка; инфляция; доля передаваемого строительными организациями жилья муниципалитетам; рыночная конъюнктура на рынке жилья и многие другие факторы. Поэтому актуальной, на наш взгляд, представляется разработка моделей и механизмов договорных отношений в ипотечном кредитовании, которые позволили бы учитывать целенаправленность поведения всех участников ипотечного рынка, а также постановка и решение задач выбора компромиссных и, следовательно, эффективных механизмов управ-

ления ипотечными кредитными договорами. В этом направлении много сделано и делается.

Сегодня при реализации программы ипотечного кредитования в регионе Фонд сотрудничает на взаимовыгодной основе с шестью банками - "Солидарность", АвтоВАЗбанк, Российский капитал, Промэк-банк, ФИА-банк, Сбербанк. Мы приглашаем к сотрудничеству и другие банки, осуществляющие свою деятельность на территории Самарской области, что позволит значительно расширить клиентскую базу заемщиков Фонда и тем самым развить систему рефинансирования.

При оформлении ипотечных кредитов важным моментом является страхование жизни и здоровья заемщика и его имущества. В части реализации этих задач Фонд сотрудничает с шестью страховыми компаниями (Росно, Самара, Инкасстрах, Ингосстрах, Спасские ворота, Военно-страховая компания). Однако действующее страховое законодательство не обеспечивает в полном объеме гарантии по кредитным рискам. Эта проблема в настоящее время является насущной и требует внесения изменений в страховое законодательство с расширением форм страхования, снижающих кредитные риски.

Без активного сотрудничества Фонда с риэлторскими (12 компаний) и оценочными компаниями (их 6) нам вряд ли удалось бы достигнуть таких результатов. Использование возможностей данных организаций оказывает помощь заемщикам Фонда в подборе жилья. В работе с риэлторскими компаниями Фонд перешел на новый этап, когда потенциальный заемщик, обращаясь в Фонд за получением кредита, одновременно с проведением анкетирования использует возможности риэлторской компании по подбору необходимого жилья.

На региональном уровне эффективность решения жилищных проблем населения во многом обеспечивается внедрением межрегиональной автоматизированной информационной системы (МАИС). Это первая в России автоматизированная информационная система по торговле недвижимостью с использованием механизмов ипотечного кредитования, построенная на основе новейших информационных технологий и внедренная Самарским Фондом жилья и ипотеки. Использование

единой информационной базы делает эту систему универсальной для решения различных программ финансирования жилищного строительства и позволяет максимально оперативно подбирать клиентам жилье, оценивать его, оформлять сделки по купле-продаже выбранного жилья, заключать и продлевать договоры страхования, принимать и отслеживать платежи заемщиков.

Дальнейшее тиражирование системы по городам Самарской области и регионам Приволжского федерального округа позволит создать единую систему управления ипотечным кредитованием с единым эмиссионным центром.

Самарская область стала пилотной площадкой для всей России в деле создания единой информационной системы, полностью соответствующей стандартам кредитования Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

На данный момент как в целом в стране, так и в области накопилось много проблем, тормозящих осуществление на правовой основе согласованной деятельности по внедрению и развитию ипотеки. В настоящее время в Государственной Думе находится пакет проектов нормативных правовых документов, регулирующих деятельность жилищной ипотеки, после принятия которых законодатели и практики надеются, что коллизии норм права в данной сфере будут устранены, договорные отношения будут соответствовать правовым нормам.

Фондом постоянно проводится работа, направленная на совершенствование нормативной правовой базы, обеспечивающей последующее развитие ипотечного кредитования, в том числе: работа над проектом ФЗ “Об ипотечных эмиссионных ценных бумагах”, над поправками в Гражданский кодекс РФ и Жилищный кодекс РФ (в рамках регулирования вопросов прекращения права пользования жилым помещением в случае перехода на него права собственности к другому лицу; установления оснований для выселения граждан из заложенных по договору об ипотеке жилых помещений в случае обращения на них взысканий), в ФЗ “О несостоятельности (банкротстве)” (по вопросам, связанным с ликвидацией и банкротством эмитентов ипотечных ценных бумаг), в Налоговый кодекс РФ (в части имущественных налоговых вычетов; государственной пошлины) и др.

Ипотека - это возможность привлечения свободных средств граждан, инвестиционных средств пенсионных фондов, страховых компаний, коммерческих банков в сферу жилищного строительства и тем самым создания условий для решения жилищных вопросов нуждающихся в жилье граждан.

Нет другой сферы, которая служила бы катализатором инвестиционных процессов и, соответственно, содействовала росту налоговых поступлений, так как развитие жилищного строительства создает условия для многих отраслей промышленности и стройиндустрии.

Сравнительный анализ индикаторов развития национальной и мировой экономики

О.Ф. Чистик

доктор экономических наук, профессор

Самарская государственная экономическая академия

С развитием рыночных отношений возникает необходимость перехода российской статистики на международную методологию построения макроэкономических показателей, позволяющих осуществлять сравнительную оценку уровня экономического и социального развития. К приоритетам социально-экономического развития относятся уровень благосостояния населения, условия его жизни. Для характеристики экономических и социальных процессов, протекающих на макроуровнях, используют различные индикаторы.

Важнейшим индикатором социально-экономического развития и уровня жизни населения является валовой внутренний продукт (ВВП). Физический объем ВВП в России сократился в 2000 г. по сравнению с 1991 г. на 39%, при этом валовая добавленная стоимость в ведущей отрасли реального сектора экономики - промышленности - снизилась на 49%. Существенное влияние на сокращение физического объема ВВП оказало снижение валового накопления основного капитала (табл. 1).

Уровень интенсивности валового накопления основного капитала в России в 2000 г. по сравнению с 1994 г. снизился на 40%, при этом в Германии снижение составило лишь 2,8%, а в США в 2000 г. отмечался самый высокий рост - на 30,7%. Установлено, что в 1998-2000 гг. одним из препятствий для накопления объема инвестиций в России являлась относительно высокая их цена, о чем свидетельствует превышение в 2,0-2,1 раза темпов снижения физического объема валового накопления основного капитала над темпами снижения физического объема валового внутреннего продукта¹, при том что на начало 2000 г. в РФ и в одном из представительных ее регионов - Самарской области обновление основного капитала составляет менее 5%, а величина износа - около 70%. Наиболее изношенным в Самарской области является основной капитал в машиностроении и металлообрабатывающей отрасли промышленности, а также в химической и нефтехимической отраслях (69,3 и 67,8%). Инвестиционные банки не играют

Таблица 1. Динамика валового накопления основного капитала, % к 1991 г.

Страна	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Россия	85	49	37	27	25	20	19	17	18
Германия	110	115	110	114	113	112	113	116	120
США	95	100	105	113	119	129	141	156	131

Таблица 2. Сравнительная оценка интенсивности накопления основного капитала, %

Страна	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Россия	0,50	0,42	0,40	0,33	0,31	0,29	0,30
Германия	1,06	1,07	1,05	1,03	1,01	1,01	1,03
США	1,01	1,05	1,07	1,12	1,18	1,26	1,32

В России валовое накопление основного капитала в 2000г. к уровню 1991 г. снизилось на 82%, в то время как в ведущих странах мирового сообщества - в Германии и США - увеличилось, соответственно, на 20 и 31%. Динамика интенсивности валового накопления основного капитала за 1991-2000 гг. представлена в табл. 2.

заметной роли в инвестировании экономики. Объем инвестиций из банковского сектора в реальный в 2000 г. остается весьма низким - 3,5%, а основным источником финансовых вложений служат собственные средства, составляющие 85,6% от их величины.

¹ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001. С. 635-636.

Процесс рыночного реформирования экономики России и ее регионов отчетливо выражается в изменении отношений собственности, в подвижности ее структуры (табл. 3). Таблица характеризует структурно-динамический аспект изменения инвестиций.

собственности приходилось 3,7% инвестиций, а на предприятиях смешанной формы собственности - 2,4%. В Самарской области рассматриваемый показатель составил, соответственно, 3,0 и 2,2%, т.е. оказался ниже, чем в РФ. Инвестиционная активность предприя-

Таблица 3. Структурно-динамические изменения инвестиций в РФ и Самарской области по формам собственности

Форма собственности	1998 г.		1999 г.		2000 г.	
	РФ	Самарская обл.	РФ	Самарская обл.	РФ	Самарская обл.
Государственная	22,8	21,0	22,8	20,0	23,1	22,0
Муниципальная	5,2	6,0	4,7	6,0	4,5	7,0
Частная	30,1	20,0	24,4	23,0	31,2	13,0
Смешанная российская	34,9	43,0	36,7	45,0	29,6	55,0
Иная российская	0,1	-	0,1	-	0,2	-
Совместная российская и иностранная	4,4	10,0	7,8	6,0	9,9	3,0
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

В структуре инвестиций РФ за период 1998-2000 гг. возросла доля государственной формы собственности на 0,3 процентных пункта (п.п.), частной - на 1,1 п.п., наиболее высокими темпами происходило увеличение совместной (российской и иностранной) формы собственности - на 5,5 п.п. Тенденция изменения структуры инвестиций по формам собственности свидетельствует, что стратегия инвестиционного процесса связана с ростом инвестиций совместной и частной форм собственности. Структура инвестиций Самарской области отличается от российской: доля инвестиций частной формы собственности на 18,2 п.п. ниже, а доля смешанной - на 25,4 п.п. выше. В РФ высокими темпами осуществляется рост доли инвестиций совместной собственности - с 4,4% в 1998 г. до 9,9% в 2000 г.; в Самарской области, напротив, происходит снижение ее доли - с 10 до 3%. Направление инвестиционного процесса в Самарской области связано с ростом инвестиций смешанной российской собственности.

Оценка инвестиционной активности предприятий различных форм собственности с помощью количественного критерия - индекса инвестиционной активности - позволила установить, что в РФ на каждый процент занятых на предприятиях совместной формы

и других форм собственности в РФ и в Самарской области остается весьма низкой (от 0,3 до 0,9%), причем по частной форме собственности в Самарской области этот показатель ниже, чем в РФ, а по государственной и муниципальной - превышает общероссийский. Таким образом:

- наибольшая инвестиционная активность имеет место на предприятиях совместной и смешанной форм собственности;
- инвестиционная активность предприятий совместной и смешанной форм собственности в Самарской области ниже среднероссийской, соответственно, на 0,7 и 2,2 п.п.

В 2000 г. в России более 50% объема инвестиций было направлено в отрасли, оказывающие услуги. При этом уровень инвестиционной активности основного капитала базовых отраслей экономики РФ и Самарской области отличается незначительно - в Самарской области он ниже на 3,8%, причем в промышленности и торговле он ниже российского, соответственно, на 19,1% и 60,0%, а в отраслях транспорта и связи, строительства превышает его на 5,6% и 8,6%, соответственно (табл. 4).

Таким образом, в составе базовых отраслей экономики РФ и Самарской области наиболее высокая интенсивность инвестицион-

Таблица 4. Сравнительная характеристика инвестиционной активности основного капитала базовых отраслей РФ и Самарской области в 2000 г.

Отрасль	Индекс инвестиционной активности основного капитала	
	РФ	Самарская обл.
Промышленность	1,57	1,27
Сельское и лесное хозяйство	0,19	0,19
Транспорт и связь	2,86	3,02
Строительство	0,47	0,51
Торговля	0,15	0,06

ных вложений имеет место в отрасли транспорта и связи.

В России и в Самарской области для достижения макроэкономической стабильности требуется повысить инвестиционную активность путем повышения интенсивности инвестиционных вложений в основной капитал, прежде всего - отрасли промышленности. Необходимо создать действенный институциональный механизм, связывающий работу реальных и финансовых рынков и обеспечивающий развитие промышленности, стимулировать перераспределение финансовых потоков в промышленность посредством бюджетно-налоговых и кредитно-денежных инструментов. Эти меры смогут усилить привлекательность российской промышленности, стимулировать ее развитие на качественно новой технической и технологической базе и начать структурную перестройку.

Наряду с накоплением основного капитала, на уровень социально-экономического развития России и ее отдельных регионов оказывает влияние развитие человеческого потенциала. Как отражение концепции Программы международных сопоставлений развития мирового сообщества в рамках ООН с 1990 г. для сравнительной характеристики уровня социально-экономического развития используется индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), отражающий три ведущих фактора жизни человека: долголетие (продолжительность жизни), образование и благосостояние. Компонента благосостояния оценивается показателем валового внутреннего продукта на душу населения по паритету покупательной способности валют. Долголетие измеряется показателем ожидаемой продолжительности предстоящей жизни при рождении, определяемым по демографическим таблицам смертно-

сти. Уровень образования характеризуется грамотностью взрослого населения и численностью молодежи, обучающейся в учебных заведениях. При построении отдельных составляющих индексов, наряду со значениями фактического уровня показателей, используются фиксированные минимальные и максимальные значения. ИРЧП (J) определяется по трем компонентам: продолжительности жизни, образованию и благосостоянию - по формуле простой средней арифметической из трех индексов J_1, J_2, J_3 . Величина ИРЧП изменяется от 0 до 1. Чем ближе она к единице, тем выше развитие человеческого потенциала. Результаты выполненного нами расчета ИРЧП за 2000 г. приведены в табл. 5 и 6 по регионам РФ и федеральным округам.

Регионы России, как и государства мирового сообщества, отличаются по природно-климатическим характеристикам, экономическому потенциалу, уровню социально-экономического развития. В 1992 г. по показателю ИРЧП (0,849) Россия находилась в группе высокоразвитых стран. В 2000 г., снизившись на 287 пунктов, ИРЧП составил 0,562.

Сравнительный анализ ИРЧП по регионам РФ позволил выделить группы, в которых ИРЧП превышает среднероссийский уровень: регионы со средним и сравнительно высоким уровнями развития, - и три группы весьма низкого, низкого и сравнительно низкого уровня развития.

Негативные сдвиги в динамике основных макроэкономических и социальных показателей, вызванные снижением производства, занятости, реальных доходов населения, рождаемости, продолжительности жизни, привели к соответствующему снижению человеческого потенциала.

Таблица 5. Группы регионов РФ по ИРЧП и его компонентам в 2000 г.

Группа регионов по значению ИРЧП	Регион	Число регионов	J ₁	J ₂	J ₃	J
Весьма низкий до 0,520	Республика Тува	7	0,494	0,862	0,042	0,466
	Смоленская область		0,611	0,879	0,010	0,500
	
	Читинская область		0,594	0,868	0,091	0,518
Низкий 0,521-0,539	Калининградская область	23	0,614	0,860	0,088	0,521
	Республика Коми		0,644	0,890	0,033	0,522
	
	Рязанская область		0,634	0,890	0,092	0,539
Сравнительно низкий 0,540-0,560	Астраханская область	29	0,641	0,888	0,096	0,542
	Кировская область		0,651	0,888	0,093	0,544
	Саратовская область		0,636	0,904	0,092	0,544
	
	Республика Мордовия		0,666	0,907	0,078	0,550
	Удмуртская Республика		0,650	0,896	0,120	0,556
Средний 0,561-0,580	Новосибирская область	16	0,659	0,913	0,111	0,561
	
	Республика Башкортостан		0,663	0,907	0,145	0,572
	Самарская область		0,627	0,900	0,123	0,573
	Мурманская область		0,653	0,859	0,229	0,580
Относительно высокий 0,581 и более	Республика Татарстан	4	0,675	0,906	0,172	0,584
	Республика Саха		0,629	0,890	0,349	0,623
	г. Москва		0,680	0,997	0,416	0,698
Относительно высокий 0,581 и более	Тюменская область	4	0,661	0,889	0,587	0,712
Российская Федерация		79	0,639	0,895	0,150	0,562

Таблица 6. Компоненты ИРЧП по федеральным округам РФ в 2000 г.

Федеральный округ	J ₁	J ₂	J ₃	J	Место
Уральский	0,631	0,891	0,242	0,588	1
Центральный	0,640	0,912	0,174	0,576	2
Дальневосточный	0,617	0,886	0,184	0,562	3
Приволжский	0,645	0,899	0,130	0,558	4
Северо-Западный	0,631	0,859	0,161	0,550	5
Южный	0,667	0,897	0,082	0,549	6
Сибирский	0,620	0,892	0,128	0,547	7

Дифференциацию уровня социально-экономического развития характеризует индекс развития человеческого потенциала. Регионы, имеющие более прочную экономическую базу, имеют и более высокий уровень ИРЧП.

Для формирования стратегии экономического и социального развития Российской Федерации и ее субъектов в новых условиях

важное значение приобретает использование эффективного информационного инструмента, позволяющего формировать приоритетные направления развития регионов.

Инвестиционные вложения в Самарской области необходимо направить в реальный сектор экономики: в отрасли машиностроения и металлообработки, в химическую и нефтехими-

мическую, учитывая тот факт, что инвестиции в основной капитал наиболее активны на предприятиях совместной и смешанной форм собственности. Региональная инвестиционная политика должна обеспечить поддержку направлений в изменении структуры инвестиций.

Регулирование социально-экономического развития регионов связано с установлением сравнительной оценки и определением места каждого в общественной экономической системе на основе обобщающего индикатора -

индекса развития человеческого потенциала, применяемого в рамках ООН для международных сопоставлений развития. Среди регионов РФ Самарская область характеризуется как регион со средним уровнем развития, однако по компоненте, оценивающей ожидаемую продолжительность жизни, уступает на 12 п.п. значению среднероссийского показателя. Сравнительная оценка ИРЧП и его компонент свидетельствует о тревожной демографической ситуации в Самарском регионе, что требует разработки системы мер по ее улучшению.

Экономическая наука и образование

Системный подход в формировании знаний у обучающихся в вузе

А.Г. Абросимов

проректор по информатизации, кандидат технических наук, профессор
Самарская государственная экономическая академия

Тенденции, проблемы и задачи развития системы высшего образования России

Место образования в жизни общества во многом определяется той ролью, которую играют в ней знания людей, их опыт, умения, навыки, возможности развития профессиональных и личностных качеств. Эта роль стала возрастать во второй половине XX в., принципиально изменившись в его последние десятилетия. Информационная революция и формирование нового типа общественного устройства - постиндустриального, информационного, общества - выдвигают информацию и знание на передний план социального и экономического развития.

Изменения в сфере образования также неразрывно связаны с процессами, происходящими в социально-политической, экономической и культурной жизни страны. Именно с этих позиций попытаемся выделить и проанализировать основные тенденции развития системы образования.

Новая эпоха предлагает нам новые реальности и новые шансы, а также новые проблемы и новые вызовы.

На практическую почву поставлена задача создания системы непрерывного образования, охватывающего всю активную жизнь человека.

Унифицированную систему образования сменяет многовариантная по содержанию, методам и формам, срокам и траекториям обучения система разноуровневых учебных заведений.

Современная образовательная политика России учитывает следующие общие тенденции мирового развития, обуславливающие необходимость существенных изменений в системе образования:

- переход к постиндустриальному, информационному, обществу, значительное расширение масштабов международного взаимодей-

ствия, в связи с которым особую важность приобретают факторы коммуникабельности;

- динамика развития экономики, рост конкуренции, глубокие структурные изменения в сфере занятости, сокращение сферы неквалифицированного и малоквалифицированного труда, что определяет постоянную потребность в повышении профессиональной квалификации и переподготовке работников, росте их профессиональной мобильности;

- резкое увеличение потребности общества в современно образованных, нравственных и предприимчивых специалистах, которые могут самостоятельно принимать ответственные решения, прогнозируя их возможные последствия, способны к сотрудничеству, отличаются мобильностью, конструктивностью и обладают чувством ответственности.

Но действующая в настоящее время система образования существенно отстает от процессов, происходящих в обществе, профессиональное образование в России еще не готово в должной мере решить проблему кадрового обеспечения в соответствии с новыми требованиями к уровню квалификации работников. Вместе с тем многие выпускники учреждений профессионального образования не могут найти себе работу, определиться в современной экономической жизни. В условиях экономического расслоения общества России недостатки системы образования усугубились неравным доступом к качественному образованию.

Новый тип экономического развития, утверждающийся в информационном обществе, вызывает у работающих необходимость несколько раз в течение жизни менять профессию, постоянно повышать свою квалификацию. Сфера образования существенно пересекается с экономической сферой жизни общества, а образовательная деятельность становится важнейшим компонентом его экономического развития.

Информация и теоретическое знание переходят в разряд стратегических ресурсов страны и, наряду с уровнем развития образования, во многом определяют ее суверенитет и национальную безопасность.

Концепция модернизации российского образования на период до 2010 г. развивает основные принципы образовательной политики в России, определенные Законом Российской Федерации “Об образовании”, Федеральным законом “О высшем и послевузовском профессиональном образовании” и раскрытые в Национальной доктрине образования в Российской Федерации до 2025 г., а также в Федеральной программе развития образования на 2000-2005 гг.

Становление информационного общества требует качественного повышения человеческого, интеллектуального потенциала страны и тем самым выдвигает сферу профессионального образования на первый план общественного развития. От решения проблем высшего профессионального образования, которые всегда остро стояли в развивающихся странах и которые еще более усугубились в последние десятилетия в связи с бурным развитием информационных и телекоммуникационных технологий, зависят сейчас перспективы социально-экономического развития, решения глобальной проблемы преодоления отсталости.

Уходит в прошлое система образования, сосредоточенная преимущественно на передаче и усвоении суммы готовых знаний. Процесс обучения приобретает все более новаторский и творческий характер, нацеленный на развитие личности, формирование ее созидательных способностей и качеств на основе современных педагогических технологий, включающих в себя новые электронные технические средства обучения, электронные информационно-образовательные ресурсы и технологии, видоизменяющие процесс коммуникации педагога и обучаемого. Закладываются предпосылки для прорыва образовательных учреждений в новую информационную эру.

Сохраняя преемственность идей и открытий классической системы образования, новая концепция выходит за обозначенные им границы, осваивает новые цели и ценности. В высшей школе получили развитие научные и

научно-технологические парки, сделан заметный шаг вперед в деле интеграции вузовской и академической науки.

Осознан переход от концепции функциональной подготовки к концепции развития личности, который заключается не только в смене приоритетов: от государственного заказа на подготовку специалистов к удовлетворению потребностей личности. Новая концепция предусматривает индивидуализированный характер образования, который позволяет учитывать возможности каждого конкретного человека и способствовать его самореализации и развитию. Это станет осуществимым посредством разработки разных образовательных программ в соответствии с разными индивидуальными возможностями как учащихся, так и преподавателей.

Важным фактором в данном направлении развития образования является формирование у учащихся умений учиться, умений самостоятельной когнитивной деятельности с использованием современных и перспективных средств информационных технологий.

Перечисленные тенденции определяют основные направления в развитии новой образовательной системы. Принципиальное отличие этой новой системы от классической заключается в ее технологической базе, которая недостаточно развита в традиционном образовании и опирается в основном на обучение “лицом к лицу” и печатные материалы. Новая образовательная система ориентирована на реализацию высокого потенциала информационных и телекоммуникационных технологий.

В современном обществе управление образованием, по мнению специалистов, ориентировано на решение следующих проблем:

- обеспечение равного доступа к образованию для всех людей на всех уровнях образования;
- организация такого доступа к образованию, который удовлетворял бы образовательные потребности людей в XXI в.;
- повышение качества образования и достижение его релевантности, т.е. соответствия запросам общества;
- резкое повышение эффективности, производительности образовательной системы¹.

¹ См.: Управление образованием: социальные и экономические аспекты / Под ред. А.Н. Тихонова. М., 1998. С. 40.

К настоящему времени все шире используется система профессионального открытого образования, рассматриваемая как рациональный синтез всех известных форм получения образования. Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует о формировании ряда педагогических *принципов системы открытого образования* (СОО), расширяющего их типовой набор, характерный для традиционного обучения:

- *лично ориентированный характер образовательных программ* (учет образовательных потребностей обучающихся);
- *практикоориентированность содержания и профессиональной деятельности* (системность и целостность содержания образования и видов деятельности);
- *активность и самостоятельность обучающихся* как основных субъектов образования;
- *рефлексивность* (осознанность обучающимися содержания, способов деятельности и собственных личностных изменений);
- *вариативность* (содержание образования должно демонстрировать множество точек зрения на проблему, множество граней ее решения);
- *модульно-блочный принцип организации содержания образования обучающихся*².

Реализация указанных принципов влечет за собой качественные изменения во всех элементах педагогической системы:

1. В основе содержания образования оказываются не логика науки, а профессиональные задачи. По этой причине СОО позволяет осуществить переход от предметного принципа построения содержания образования к созданию интегрированных учебных курсов, формирующих целостную картину профессиональной деятельности.

2. Меняется характер самого знания. Главным при отборе содержания образования становится критерий “знание - под деятельность”. В СОО знания начинают выступать не только в функции онтологии, но и в функции средств для решения конкретных профессиональных задач. Однако это не значит, что в СОО исчезает фундаментальное знание. Оно

остаётся, но начинает выстраиваться по другим законам: знание - не впрок, а под реальные потребности и проблемы, возникающие в деятельности. Первостепенное значение приобретают универсальные (методологические) знания, позволяющие проектировать будущее.

3. Изменяются требования к методам и формам организации образования, а следовательно, к уровню подготовки преподавателей и их роли в учебном процессе. Ведущими становятся активные индивидуальные и групповые формы работы с учебным материалом.

4. Меняются тип деятельности и роль как преподавателя, так и студента. Студент выступает полноценным субъектом деятельности при решении учебно-профессиональных и собственно профессиональных задач, получая необходимую помощь от преподавателя.

Чтобы реализовать эти идеи, необходимо в первую очередь существенно усилить подготовку педагогического персонала, значительно повысить техническую и технологическую оснащенность образовательных процессов, оплату труда преподавателей и специалистов, реализующих эти процессы, обеспечить высокий социальный статус преподавателя, воспитателя молодежи.

Проблема проблем системы образования - резкое уменьшение бюджетного финансирования образовательной сферы. В сравнении с началом десятилетия его объемы сократились не менее чем втрое.

К решению задач развития образования необходимо более эффективно, чем сегодня, подключить инициативу самих образовательных учреждений, создать условия для повышения их здоровой предпринимательской активности на всех формах обучения и научной деятельности, расширить рынок предоставляемых ими образовательных, информационных, научно-технических и других услуг. Образование должно быть не только расходной, но и доходной составляющей консолидированного бюджета, объединяющего денежные средства и интеллектуальные, культурные ценности.

Таким образом, в первые десятилетия XXI в. предстоит осуществить кардинальные нововведения в содержании, структуре и организации системы образования.

² См.: Камраков Е.С., Чернявская А.Г. Практическая педагогика. М., 1998.

Модернизация образования как веление времени ко многому обязывает. Необходимо разработать новые подходы к повышению качества образования, не отвергая весь положительный опыт, накопленный многими поколениями ученых и педагогов. И главным исполнителем в решении этих задач в высшем профессиональном образовании, конечно, являются вузы.

Информатизация образования позволяет обеспечить доступность и качество получения знаний и информации, развитие интеллектуальных и творческих способностей учащегося, повышение квалификации и оперативное изменение сферы деятельности каждого человека в течение активного периода жизни, а также необходимые условия для реализации непрерывного и опережающего образования, повышения эффективности различных форм обучения.

Качество высшего образования - это многомерное понятие, охватывающее все стороны деятельности вуза: организацию образовательной деятельности, учебные программы, научно-методическое обеспечение учебного процесса, научную работу профессорско-преподавательского состава и студентов, кадровое обеспечение, ресурсы.

Обеспечение доступности всех видов образования для широких масс населения связывается, прежде всего, с внедрением в образовательную деятельность технологий дистанционного обучения, открытого образования, развиваемых на основе создания и внедрения в учебный процесс электронной информационно-образовательной среды, использования телекоммуникационных технологий.

Современное управление высшим профессиональным образованием должно отражать особенности и условия развития общества, технологий и самого человека, оно все в большей мере нуждается в исследовательском, а значит, системном подходе, который способствует динамичности и повышению профессионализма в принятии управленческих решений, научности управления.

Анализ эволюции образовательных систем позволяет констатировать, что со второй половины XX в. отчетливо сформировалась новая и во многом неожиданная тенденция:

процесс приобретения знаний начал занимать значительную и всевозрастающую долю в индивидуальной жизни людей, в особенности специалистов. Стремительное и повсеместное усложнение всех аспектов профессиональной деятельности, острая потребность в овладении большим объемом разноплановых знаний, с одной стороны, ограниченные возможности человеческого мозга, низкая производительность труда учащихся - с другой, приводят к парадоксальной ситуации: человеку зачастую не хватает жизни, чтобы приобрести такой запас профессиональных и общекультурных знаний, какой необходим с точки зрения объективных потребностей общества.

На основании сказанного можно сделать вывод, что новым поколениям жителей планеты потребуются качественно новый уровень знаний и образования. Придется овладеть громадным - несоизмеримым с прежними стандартами - объемом знаний во всех областях естественных, технических и социально-гуманитарных наук.

Электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС) как основа интенсификации и качества учебного процесса в вузе

Новая гуманистическая образовательная парадигма ставит перед образовательной системой важную задачу: подготовить образованного, интеллектуального, думающего, творческого специалиста, умеющего адаптироваться к быстро меняющейся социально-экономической среде, имеющего свою позицию и рационально организующего самостоятельную познавательную деятельность. При этом главным является соединение знаний с личными качествами, умение распорядиться своими знаниями. Однако нынешние методы и технологии образования не обеспечивают решения этой сложнейшей проблемы, традиционная система образования, будучи мощной и достаточно плодотворной, тем не менее не справляется с решением образовательных задач, которые возникают в ходе общественного развития³. Чтобы преодо-

³ Воронина Т.П., Кашицин В.П., Молчанова О.П. Образование в эпоху новых информационных технологий. Методологические аспекты. М., 1995.

леть кризис, нужно решить множество разнообразных задач. Среди них можно выделить сверхзадачу: увеличить продуктивность мозга учащихся за счет кардинального улучшения понимаемости учебных материалов. Но как это сделать?

В системе образования нужны революционные перемены, соизмеримые с масштабом новых задач и позволяющие коренным образом улучшить ситуацию. *Новые технологии образования должны значительно увеличить скорость восприятия, понимания и глубокого усвоения огромных массивов знаний, необходимых человечеству - интенсивность формирования знаний и умений, обеспечить интенсификацию и качество учебного процесса.*

Использование современных информационных и телекоммуникационных технологий для интенсификации образовательного процесса заключается в формировании условий для повышения творческого и интеллектуального потенциала обучаемого за счет самоорганизации, стремления к знаниям, умениям взаимодействовать с компьютерной техникой, индивидуализации обучения, интеграции современных электронных средств обучения с традиционными средствами и технологиями обучения, за счет создания и внедрения в учебный процесс мультимедийных обучающих и тестирующих систем, электронных деловых игр и тренинговых систем, методов образовательной эргономики, интеграции названных электронных обучающих средств и методов в **единую информационно-образовательную среду вуза.**

Для создания высокотехнологичной электронной информационно-образовательной среды необходима тщательная разработка учебно-методических материалов для различных форм обучения и требуется комплексное решение следующих наиболее значимых задач:

- формирование методологии информатизации образовательной деятельности в вузе, что связано с решением проблемы средств информатизации;
- развитие единой образовательной среды, создание эффективной системы информационно-технического обслуживания и всех видов обеспечения информатизации в вузе;

- создание программных сред для разработки электронных информационно-образовательных ресурсов (ЭИОР), инструментальных сред для разработки интерактивных мультимедийных обучающих систем, Web-тестов и инструментальных средств для разработки виртуальных лабораторных практикумов и др.;

- внедрение методов и технологий когнитивной эргономики в учебный процесс;

- создание и организация библиотек ЭИОР и компьютерных обучающих программ, обеспечение современными электронными средствами доступа к образовательным ресурсам;

- организация системы повышения квалификации и переподготовки педагогических кадров и специалистов образовательной организации в области создания и использования электронных информационно-образовательных ресурсов, использования информационных и коммуникационных технологий, технологий дистанционного обучения;

- организация сертификации, тестирования и экспертизы разрабатываемых компьютерных обучающих и тестирующих программ и систем, компьютерных и телекоммуникационных средств и комплексов учебного назначения.

Решение указанных задач предполагает объединение усилий высокопрофессиональных специалистов (педагогов, методистов, программистов, дизайнеров, сценаристов, психологов, тьюторов, системных администраторов и модераторов, диспетчеров и др.) в поиске новых форм организации подобной работы. Современные информационные и телекоммуникационные технологии требуют соответствующей технической подготовленности педагогических и руководящих работников вузов, которые в значительной степени определяют качество подготовки специалистов.

Под интенсификацией учебного процесса мы понимаем обеспечение (или повышение) планируемой результативности и эффективности учебного процесса как целостной системы в определенный (или меньший) промежуток времени при минимизации затрат, максимально возможной продуктивности деятельности учащихся, наивысшей производительности их умственного труда, повышение ее эффективнос-

ти исходя из последних достижений когнитивной науки.

Требуется кардинально улучшить качество учебных материалов, увеличить их понимаемость. Понимаемость учебного материала - это свойство указанного материала минимизировать интеллектуальные усилия, необходимые для его понимания за счет доходчивости учебного материала, т.е. улучшения эргономического качества учебника. Таким образом, чтобы повысить продуктивность учащихся, нужно улучшить эргономическое качество учебного материала.

При зрительном восприятии глаз и мозг способны работать в двух режимах: симультанном (быстрый панорамный прием обзорной информации с помощью периферийного зрения) и сукцессивном (медленный прием детальной информации с помощью центрального зрения), оптимальное сочетание которых позволяет получить важный приспособительный эффект. При восприятии длинного словесного текста глаз и мозг работают преимущественно в сукцессивном режиме, при восприятии чертежей и отчасти формул доминирует симультанный. Если одну и ту же учебную информацию можно представить и в текстовой, и в графической форме, последняя обеспечивает более высокую скорость понимания за счет того, что преимущественно сукцессивный режим чтения текста заменяется на преимущественно симультанный режим восприятия чертежа (изображения).

С развитием компьютеризации начался лавинообразный процесс визуализации знаний, вовлекающий в свою орбиту все новые области: образное представление данных в управлении и научных исследованиях, визуальное программирование, трехмерное цветное представление сложных абстрактных математических функций, когнитивную компьютерную графику, интерактивную графику, системы геометрического моделирования, фотореалистические изображения, анимацию. Процесс визуализации знаний получил широкое распространение и в образовании, что является одной из форм развития и практической реализации принципа наглядности - высшего, основного принципа обучения (если признать наглядность абсолютной основой всякого познания).

К слагаемым процесса интенсификации профессионального обучения мы относим: формирование и развитие у обучающихся методологических знаний и умений; осознание и принятие обучающимися области целей; мотивацию обучающихся; преобразование (на основе системного структурирования и представления) содержания образования и развитие у обучающихся соответствующих умений и навыков системного структурирования изучаемого материала, выделения инвариантных составляющих содержания образования; совершенствование, разработку и внедрение прогрессивных методов обучения и когнитивной эргономики, методов активного обучения; внедрение эффективных форм и средств обучения; развитие у обучающихся умений и навыков самоуправления, самообразования, самовоспитания; создание благоприятной среды, способствующей интенсификации профессионального обучения и т.д.

Изучение особенностей управления и самоуправления в условиях интенсификации профессионального обучения показало, что, несмотря на обилие теоретических исследований, современная теория и практика не располагает эффективными технологиями и методами практического решения проблем развития у обучающихся умений и навыков самоуправления. Определяющим фактором в этом случае может быть передача обучающимся определенной доли функций планирования, регулирования, контроля, оценки и т.д. В этой связи "традиционное" управление целесообразно разделять на три взаимосвязанных процесса: управление со стороны администрации и преподавателей, соуправление преподавателей и обучающихся, самоуправление обучающихся.

На наш взгляд, наличие в учебном процессе подобной совокупности функций управления является отличительным признаком интегрированной системы управления в условиях интенсификации профессионального обучения. При этом соуправление и самоуправление следует рассматривать как процессы постепенного (поэтапного) и целенаправленного делегирования определенных функций управления обучающимся. Эффективность интенсификации профессионального обучения, в

первую очередь, будет зависеть от наличия и уровня развития у обучающихся умений и навыков самоуправления.

Подобный подход может способствовать целенаправленной разработке ресурсосберегающих технологий обучения и достижению планируемых результатов при минимальных затратах участников учебного процесса и вуза в целом.

К основным целям интенсификации профессионального обучения можно отнести: повышение качества и эффективности подготовки специалистов; развитие научного, методического, кадрового и иного потенциала; повышение познавательной активности обучающихся; повышение результативности и эффективности учебной, научной и иной деятельности участников учебного процесса; ускоренное формирование у обучающихся общей и профессиональной культуры, самостоятельности, умений и навыков самообразования, самоуправления, системного подхода к решению поставленных задач, системного мышления и т.д.

Последние из перечисленных ожидаемых результатов мы относим к числу основных и ведущих факторов интенсификации обучения. Чем скорее обучающийся научится быстро и эффективно учиться, тем раньше эти умения будут способствовать скорейшему и успешному освоению им изучаемых дисциплин и формированию необходимых профессиональных знаний, умений и навыков. Наличием данного фактора, а также требуемых условий и средств обуславливается возможность интенсификации и повышения качества профессионального обучения. Для получения подобного эффекта интенсификация должна осуществляться системно, как целостная технология.

Информационные технологии в самостоятельной и внеаудиторной деятельности студентов вузов

В процессе обучения студента в вузе необходимо сформировать у него систему профессионально значимых качеств, включающих основные функциональные компоненты профессиональной деятельности: гностический, проектировочный, конструктивный, коммуникативный и организаторский. Однако в силу

ряда объективных причин - временных ограничений - в рамках аудиторных занятий данные качества не всегда могут быть сформированы. Поэтому среди основных задач современного образования есть задача развития личности учащегося вуза, предполагающая формирование его способности к самообразованию, самообучению, самовоспитанию, рефлексии собственной деятельности, самореализации. Важным элементом педагогической деятельности в вузе является и "научить студента учиться", что необходимо для эффективной организации его самостоятельной и внеаудиторной работы, которая должна способствовать:

- расширению, закреплению и углублению знаний, полученных в аудитории;
- активному приобретению новых знаний;
- развитию творческого подхода к решению поставленных проблем;
- проявлению индивидуальности;
- формированию практических навыков в решении ситуационных задач.

Кроме того, самостоятельная и внеаудиторная работа развивает такие качества: умение работать со специальной литературой, справочниками, периодическими изданиями, с современными информационно-коммуникативными технологиями; организованность, дисциплинированность, инициативу, активность в решении поставленных задач.

Можно определить следующие области использования ИТ во внеаудиторной деятельности студентов.

1) *непосредственное изучение средств ИТ* для решения поставленных практических и научно-исследовательских задач, реализации творческих коллективных и индивидуальных проектов;

2) подготовка и проведение олимпиад, подготовка к проведению секционных занятий СНО (информационные технологии выступают в качестве *источника информации*). Информационные ресурсы, предоставляемые в распоряжение студента-исследователя сетью Интернет, огромны, и очень важно при этом выбрать свой, наиболее оптимальный "информационно-знаниевый" маршрут;

3) использование информационных технологий в качестве *средства деятельности*, где они выступают в различных видах внеаудитор-

ной деятельности студентов: при выполнении конкурсных работ для смотров компьютерного творчества, выполнении исследовательских проектов в рамках СНО и др.;

4) использование освоенных ИТ при подготовке рефератов, отчетов, при выполнении курсовых и дипломных работ (проектов).

Возможность обеспечить задания для самостоятельной работы не только механизмом контроля их выполнения, но и экранами помощи и оперативный доступ к ней делают их эффективным средством самостоятельной работы, какого преподаватель никогда не имел ранее.

Таким образом, разработанная нами технология системной интенсификации процесса обучения позволяет реализовать одновременно несколько факторов интенсификации, создавая необходимые условия и благоприятную среду для мотивированного и активного

участия обучающихся в непрерывной дидактической игре с элементами самоуправления, с необходимым научным, методическим, информационным и организационным обеспечением, что позволит повысить качество обучения в вузе.

Как показали исследования, системный подход к интенсификации формирования знаний и умений обучаемых на основе использования ЭИОС вуза изменяет практически все характеристики процесса обучения, включая его организацию и реализацию, поведение и стиль мышления его участников, темпы и эффективность обучения и т.д., обуславливая высокую мотивацию и познавательную активность обучающихся, их самостоятельность, возможность ускоренного освоения изучаемых дисциплин, формирования и развития профессиональных знаний и умений и т.д.