

**ISSN 2072-084X**

# **Экономические науки**

**№9(58)  
2009**

**Редакционный совет:**

*В.В. Артяков* - доктор экономических наук, действительный член Российской инженерной академии  
*Р.С. Гринберг* - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук

*А.Г. Грязнова* - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

*А.П. Жабин* - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского государственного экономического университета

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

*В.В. Ивантер* - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

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

*Н.Г. Кузнецов* - доктор экономических наук, профессор, ректор Ростовского государственного экономического университета "РИНХ"

*А.В. Мещеров* - доктор экономических наук, профессор

*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

*Б.Н. Порфирьев* - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

*С.Н. Сильвестров* - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук

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

*В.П. Тихомиров* - доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

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

*В.А. Тарачев* - доктор экономических наук

*А.Н. Шохин* - доктор экономических наук, профессор

*М.А. Эскиндаров* - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, ректор Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

**Главный редактор**

*А.В. Мещеров* - доктор экономических наук, профессор

**Редакционная коллегия:**

*Ф.Ф. Стерликов* - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

*А.Г. Зельднер* - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

*Е.В. Зарова* - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе и международным связям Самарского государственного экономического университета

*О.Ю. Мамедов* - доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного университета

*А.Е. Карлик* - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

*Б.М. Смитиенко* - доктор экономических наук, профессор, проректор по учебной работе Финансовой академии при Правительстве РФ

**Редактор** - *И.Н. Лошкарева*

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

**Учредитель** - ООО "Экономические науки" (117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32)

**Адрес в Интернет-сети:** <http://www.ecsn.ru>

**E-mail:** [ecsn@sciex.ru](mailto:ecsn@sciex.ru) x12345@bk.ru

Подписной индекс **20387** (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

*Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук*

Цена договорная

© Экономические науки, 2009

Подписано в печать 26.08.2009 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 47,89 (51,5). Уч.-изд. л. 57,23. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

## Научно-информационный журнал

### В НОМЕРЕ:

#### ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Ян Ю.В. Издержки инфляции в России .....	7
Корниенко Н.Ф. Место и функции государства: теоретический дискурс .....	10
Коокуева В.В. Оценка налоговой нагрузки на российскую экономику в современных условиях .....	14
Трофимовская А.В. Москва как мировой финансовый центр .....	18
Некрасов В.Н., Головкин М.В. Современные методологические проблемы разработки антикоррупционной политики .....	22
Козлова С.В. Институциональная среда развития государственно-частного партнерства в России .....	27
Вагин С.Г. Экономические закономерности инновационно-технологического развития экономики ...	31
Хаджалова Х.М. Социально-экономическая безопасность и угрозы социальной стабильности в регионе .....	38
Тимофеев А.В. Роль государства в поддержке социально-экономической ответственности предпринимательства. Бюджетно-налоговый аспект .....	42
Сафиуллин Л.Н., Улесов Д.В. Тенденции и особенности развития предпринимательства в экономике, основанной на знаниях .....	46

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Махмутов А.Р. Эволюция денег .....	53
Корниенко Н.Ф. Социализация собственности: тенденции и пределы .....	57
Махмутов А.Р. Производные ценные бумаги и их роль на финансовом рынке .....	61
Мальков Д.Г. Государственный рынок как институциональный механизм решения проблемы общественного выбора .....	65
Бильч Г. Ю. Прибыль, инфляция и экономический рост .....	69
Ковнир В.Н. Какие экономические системы изучает экономическая наука .....	73
Фахретдинов Р.Г. Проблемы равновесия производителя на аграрном рынке .....	79
Полухина В.С. К вопросу о роли экстерналий в теории корпоративной социальной ответственности .....	85
Мидлер Е.А. Формирование маркетинговых стратегий в сфере инноваций .....	89
Лупин А.А. Финансово-экономические механизмы стимулирования инновационных процессов .....	93

#### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Мусин Б.М. Совершенствование агроэкономических земельных отношений в свете теории ренты ...	99
Горностаева Ж.В., Забазнова Т.А. Развитие сельских территорий как результат реализации личностного потенциала предпринимателей .....	105
Горностаева Ж.В., Забазнова Т.А., Кундрат И.В. Сельские территории: современное состояние и моделирование перспектив развития .....	110
Мусин Б.М. Динамика финансового состояния сельскохозяйственной отрасли и проблема инвестиций в аграрном секторе экономики .....	116
Разумова Ю.В. Принципы построения и функционирования экологически ориентированного института инновационно-инвестиционного процесса .....	123
Омаров А. Низами оглы. Контрактный механизм извлечения ренты на продовольственном рынке .....	126
Глухих Л.В., Хохлова С.А. Управление в условиях кризиса: актуальные инструменты и методы кризис-менеджмента промышленных предприятий .....	130
Дейнега С.Л. Современный аграрный кризис .....	134
Копылов А.М. Актуальные проблемы функционирования предприятий пищевой промышленности России .....	138
Мочальников С.В. Государственные корпоративные образования - партнерство и эффективное взаимодействие с бизнесом .....	142

<b>Федоров И.В.</b> Конкурентная среда потребительского рынка Российской Федерации и методика ее оценки .....	147
<b>Евдокимова Л.И.</b> Проблемы формирования современной системы цен России и задачи классификации видов и разновидностей цен .....	152
<b>Карпушкина А.В.</b> Социально ответственное поведение бизнеса как деформализация института социального партнерства .....	155
<b>Лихолетов В.В.</b> Туристско-рекреационные комплексы предприятий Южного Урала как фактор социально-экономического развития региона .....	159
<b>Якупова Н.М., Яруллина Г.Р.</b> Концептуальные основы оценки инвестиционной привлекательности предприятия .....	165
<b>Гайсин Ф.М.</b> Стратегическое управление затратами .....	170
<b>Шевченко С.В., Шевченко М.М.</b> Управление портфелем заказов лизинговой компании путем анализа задержек лизинговых платежей .....	173
<b>Новокшинов Е.И.</b> Стратегия Сбербанка России в работе с малым бизнесом в регионе (на примере Республики Коми) .....	177
<b>Скуфьина Т.П.</b> Специфика современного Севера .....	182
<b>Суходоев А.Ю.</b> Аутсорсинг в системе регионального регулирования предприятий машиностроительного комплекса .....	185
<b>Мидлер Е.А.</b> Диалектика взаимосвязи экономических и технико-технологических основ развития инновационных процессов .....	188
<b>Пономарев А.В.</b> Механизмы учета пользовательских требований и управления потребительским качеством при проектировании новых ИТ-продуктов .....	192
<b>Махосева С.А.</b> Влияние сферы услуг на архитектуру региональных социально-экономических систем .....	196
<b>Воробьева Е.В.</b> Оптимизационные схемы регулирования дебиторской задолженности предприятия .....	203
<b>Катунина И.В.</b> Построение системы управления человеческими ресурсами на базе системно-синергетической концепции организационного развития .....	207
<b>Смирнов П.В.</b> Научно-практические пути формирования благоприятной предпринимательской среды в сфере производства и реализации музыкальной продукции .....	211
<b>Петросян Т.Г.</b> Роль инновационной продукции в процессе формирования стратегии предприятия ...	215
<b>Радченко М.В., Соколова Г.В.</b> Место малого бизнеса в экономике страны, опыт России и Китая ....	223
<b>Кочубей Н.А.</b> Оценка экономической составляющей эффективности информационно-интеллектуальных технологий .....	227
<b>Петрова Н.А.</b> Совершенствование корпоративного управления на промышленных предприятиях .....	231
<b>Хаджалова Х.М.</b> Региональная инвестиционная политика в повышении качества жизни населения ....	236
<b>Осипец К.С.</b> Маркетинговый анализ предпочтений рекламодателей в области различных видов и носителей рекламы .....	241
<b>Беглова Н.В.</b> Роль органов ЗАГС в совершенствовании семейной политики .....	247
<b>Девяткина Т.В.</b> Актуальные направления регулирования рынка труда в АПК .....	250
<b>Щемелев Р.В.</b> К вопросу о влиянии информационных технологий на повышение производительности .....	253
<b>Анисимов Ю.П., Коломыцева О.Ю., Журавлева Т.Ю.</b> Система управления ресурсами развития предприятия .....	257
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ</b>	
<b>Плотникова Н.В.</b> Методы валютного контроля и направления их совершенствования .....	265
<b>Тедеева З.Б.</b> Методы финансового планирования на предприятии .....	269
<b>Обухова А.С.</b> Исследование дефиниции “муниципальная собственность” в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами Российской Федерации .....	273
<b>Трофимовская А.В.</b> Теоретические и методологические основы исследования институциональных инвесторов (теория финансового посредничества, ПИФы, рынок ценных бумаг) .....	276
<b>Забурунов А.В.</b> Проблемы финансирования лизинговых компаний .....	280
<b>Мальченков Д.М.</b> Особенности практического применения концепции управления стоимостью для целей управления государственной долевой собственностью в России .....	284

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА**

<b>Соколова Е.С.</b> Требования к содержанию бухгалтерской (финансовой) информации при оценке ее качества .....	291
<b>Голодова Ж.Г., Прейс В.Ю.</b> Банковский надзор и регулирование: страновые особенности и направления совершенствования в условиях кризиса .....	298
<b>Енц Г.П.</b> Социально-преобразующие воздействия финансового контроля .....	304
<b>Дуброва Т.А., Ботани Д.Ш.</b> Статистический анализ структурных сдвигов в распределении объемов добычи и экспорта нефти и газа стран-членов ОПЕК .....	308
<b>Бутенко И.В., Деминова С.В., Сучкова Н.А.</b> Роль отчетности в анализе финансовых показателей деятельности организаций .....	314

## **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ.**

<b>Дровяников В.И.</b> Применение математического моделирования обучения в команде в организационно-экономическом управлении образовательным процессом компетентностной направленности .....	321
<b>Баранов С.В.</b> Рейтинги социально-экономического развития регионов Севера Российской Федерации за 1998-2007 гг. ....	326
<b>Уланов С.В.</b> Оценка качества и сравнение скоринговых карт .....	330
<b>Габрин К.Э., Воложанин В.В., Воложанина О.А.</b> Практика управления развитием предприятий на базе оценки и нормирования квантовой запутанности эгрегоров их лидерских групп .....	336
<b>Тищенко Е.Н., Коротаев Н.В.</b> Оптимизация числа узлов распределенной РКІ-системы .....	341
<b>Павлов О.В.</b> Выбор инвестиционного проекта из нескольких взаимоисключающих альтернатив .....	345

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

### **И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

<b>Григорьева О.</b> Целесообразность и перспективы создания “газовой ОПЕК” .....	351
<b>Кочкалов С.А.</b> Возмещение НДС: понятие и место в порядке исчисления и уплаты. НДС по внешнеэкономическим сделкам .....	356
<b>Волгина Н.А.</b> Генезис международного производства .....	364
<b>Панова М.Е.</b> Модернизационные приоритеты рыночного развития предприятий промышленности России при интеграции в мировую экономику .....	368

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ**

<b>Дровяников В.И., Хаймович И.Н.</b> Определение равновесной цены и количества обучающихся в условиях олигополии на рынке образовательных услуг .....	377
<b>Недоспасова О.П.</b> Концепция распределения затрат как основа инвестиционного сотрудничества в сфере высшего профессионального образования .....	380
<b>Бганцева Я.В., Коваженков М.А.</b> Инновационная стратегия управления коммерциализацией интеллектуальной собственности вуза .....	385
<b>Наумова О.Н.</b> Модель Совершенства EFQM в системе менеджмента качества вуза .....	389
<b>Annotations to the Articles</b> .....	405

# Экономика и политика

## Издержки инфляции в России

© 2009 Ю.В. Ян

магистр экономической теории

Государственный университет - Высшая школа экономики

В статье проводится эмпирический анализ потерь в благосостоянии вследствие существования инфляции в экономике. Для этой цели осуществляется исследование вида спроса на деньги на основе данных по экономике России за период 1993-2008 гг. Оценка показала, что 10%-ная инфляция приводит к потерям в размере от 3,5 до 4% от ВВП.

*Ключевые слова:* спрос на деньги, издержки инфляции, благосостояние.

В современной жизни все мы сталкиваемся с альтернативными издержками хранения денег в виде наличных, и все мы стараемся получить процентный доход путем вложения денег в банки, инвестиционные проекты и финансовые активы. Особенно актуальной эта проблема становится в случае, когда экономика подвержена относительно высокой инфляции. Поскольку денежный доход влияет на уровень полезности индивида и более высокая инфляция ведет к снижению реальных денежных остатков<sup>1</sup>, постольку инфляция связана с потерями в благосостоянии. Вполне закономерен вопрос, сколько теряет экономика в реальных терминах в условиях инфляции. В данной статье будет представлен количественный анализ инфляционных издержек для российской экономики.

Один из наиболее изученных видов издержек инфляции - это потери в благосостоянии потребителей, вызванные тем, что при существовании предвиденной инфляции агенты сокращают их реальные кассовые остатки. Оптимизирующий агент предъявляет спрос на деньги до тех пор, пока предельная выгода, которую они приносят, не становится равной предельным издержкам их хранения. Если реальные остатки не приносят проценты, то альтернативные издержки хранения их на руках пропорциональны номинальной ставке процента. Более высокая инфляция приводит к более высокой процентной ставке и, таким образом, к снижению денежных остатков на руках, а оно, в свою очередь, приводит к появлению реальных издержек, так как социальные издержки производства реальных денежных активов остаются в основном не затронутыми. Если мы считаем выигрыш от денежных остатков на руках площадью под кривой спроса, то приносимые ими потери могут быть представлены уменьшением этой площади в результате сокращения денег на руках из-за влияния инфляции.

<sup>1</sup> Под реальными денежными остатками мы понимаем отношение денежной массы к уровню цен.

Традиционный подход к измерению инфляционных издержек впервые был предложен Bailey (1956)<sup>2</sup>.

Данный подход обычно использовался с правилом Фридмана<sup>3</sup>, согласно которому оптимальный уровень инфляции должен быть таким, чтобы реальная ставка процента (как альтернативная стоимость хранения денег) была равна нулю. Поскольку процентная ставка есть аппроксимированная сумма постоянной реальной ставки процента и темпа инфляции, правило Фридмана в данном случае будет подразумевать то, что темп инфляции будет отрицателен и аппроксимированно равен обратному значению процентной ставки. Тогда потери в благосостоянии можно измерить путем вычисления площади под кривой спроса на деньги на определенном интервале, объясняя это тем, что соответствующая площадь является недополученным вследствие ненулевой реальной ставки процента излишком потребителя. На рис. 1 изображена обратная функция спроса на деньги, где по вертикальной оси отложена номинальная ставка процента, а по горизонтальной - реальные денежные остатки. Заштрихованная область - это издержки инфляции, при номинальной ставке процента  $r^*$ . Поскольку номинальная ставка процента отражает ожидаемую инфляцию, подсчет площади под спросом на деньги отражает измерение издержек ожидаемой инфляции.

Lucas<sup>4</sup>, который работал в одном направлении с Bailey<sup>5</sup> и Friedman<sup>6</sup>, подходил к вопросу оценки потерь в благосостоянии напрямую. В своем анализе он сопоставлял два конкурирующих вида спроса на деньги. Первый, введенный

<sup>2</sup> Bailey M.J. The Welfare Costs of Inflationary Finance // J. of Political Economy. 1956. № 64(2).

<sup>3</sup> Friedman M. The Optimum Quantity of Money // The Optimum Quantity of Money and Other Essays. Chicago, 1969.

<sup>4</sup> Lucas R.E. Inflation and Welfare // Econometrica. 2000. № 68(2).

<sup>5</sup> Bailey M.J. Cit. op.

<sup>6</sup> Friedman M. Cit. op.

Meltzer, определяется как соотношение натурального логарифма  $m$  - отношения номинальных денежных остатков к номинальному доходу и натурального логарифма  $r$  - краткосрочной номинальной процентной ставки следующим образом:

где  $A > 0$  - константа;

$\eta > 0$  - абсолютное значение эластичности спроса на деньги. Второй вид, заимствованный у Cagan<sup>7</sup>, связывает логарифм  $m$  и уровень  $r$ :

где  $B > 0$  - константа;

$\xi > 0$  - абсолютное значение полуэластичности спроса на деньги. В своем исследовании он показал, что инфляция в размере 10% в год приводит к потерям менее чем 1% ВВП.

Крэйг и Рошето<sup>8</sup> вывели спрос на деньги на основе модели поиска<sup>9</sup> Лагоса и Райта<sup>10</sup>. В их модели результатом стало то, что увеличение инфляции на 10% приводит к издержкам размером от 1 до 1,5% от ВВП.

Данная работа содержит количественные оценки потерь вследствие инфляции для российской экономики.

Представим оценки вида спроса на деньги в России при использовании квартальных временных рядов за период 1993-2008 гг.<sup>11</sup>

Нами приняты следующие обозначения:  $r_t$  - номинальная ставка процента в период  $t$ ;

$m_t = \frac{M_t}{P_t y_t}$  - отношение денежной массы к номинальному ВВП. Здесь за денежную массу мы принимаем денежный агрегат  $M1$ , поскольку активное расширение банковского сектора было прервано сначала "кризисом доверия" в 2004 г., а затем и мировым финансовым кризисом. Под номинальной ставкой процента мы будем понимать ставку рефинансирования.

Поскольку функция  $m$  имеет измерение доли в выпуске, такое же измерение имеет и функция

<sup>7</sup> Cagan P. The Monetary Dynamics of Hyperinflation // Studies in the Quantity Theory of Money / M. Friedman (ed.). Chicago, 1956.

<sup>8</sup> Craig B., Rocheteau, G. Inflation and Welfare: A Search Approach // Federal Reserve Bank of Cleveland, Policy Discussion Papers. 2006. 12 Jan.

<sup>9</sup> Модель поиска - search model, более распространенное название - search-and-matching.

<sup>10</sup> Lagos R., Wright R. A Unified Framework for Monetary Theory and Policy Analysis // J. of Political Economy. 2005. № 113.

<sup>11</sup> Все данные взяты из сборника "IMF". При расчете дефлятора за базовый год был принят 2000-й.

Рис. 1

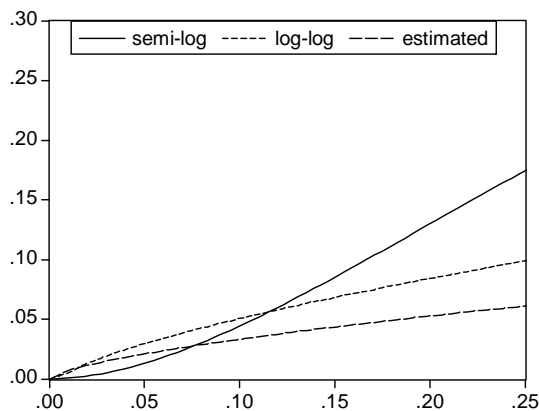


Рис. 2

и. Величина  $w(r)$  может быть интерпретирована как доля дохода, которую могли бы потребовать агенты, чтобы их благосостояние оставалось одинаковым в случае, если ставка процента в стационарном состоянии равна нулю, и в случае, если она отлична от нуля.

Для обычной функции спроса на деньги  $m = Ar^{-\eta}$  функция издержек будет иметь вид

$w(r) = A \frac{\eta}{1-\eta} r^{1-\eta}$ . На рис. 2 она изображена для

$\eta=0.3$  и обозначена log-log. Кривая для функции спроса с оцененными параметрами также представлена на этом графике (estimated).

Для функции спроса на деньги Кейгана  $m = Be^{-\xi r}$  функция выглядит следующим обра-

зом:  $w(r) = \frac{B}{\xi} (1 - (1 + \xi r)e^{-\xi r})$ , кривая также изображена на графике (см. рис. 2) для параметра

$\xi = 5$  и обозначена semi-log.



Как видно из графика, кривые дают приблизительно одинаковые оценки для случая умеренной инфляции 10% - около 3,5-4% от ВВП. Подобное сходство объяснимо тем, что в случае маленьких значений процентных ставок кривые спроса ведут себя почти одинаково, в то время как при высоких значениях их поведение различается. На рис. 3 изображены издержки инфляции для выбранных функций спроса, где ставка  $r = 0,03$  соответствует нулевому уровню инфляции ( $w(r) - w(0,03)$ ). Из графиков видно, что функции практически не изменили оценку издержек при переходе от оптимального уровня процентной ставки. То есть при отклонении на 10% от нулевого уровня и на 10% от трехпроцентного уровня инфляции издержки составляют около 5% от ВВП.

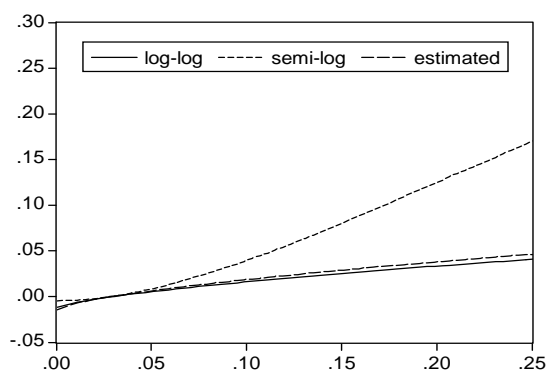


Рис. 3

При анализе реальных эффектов инфляции в России нами была проведена эмпирическая оценка по данным российской экономики, для

чего исследовались и тестировались существующие подходы к оценке потерь в ВВП в результате существования инфляции.

Для получения наиболее точного результата требовалось оценить вид спроса на деньги. В сложившейся экономической ситуации данная работа представляет собой значительный интерес, поскольку проблема инфляции крайне актуальна. Однако возникает вопрос, является ли дезинфляционная политика Центрального банка оправданной с точки зрения потерь в выпуске, поскольку существуют определенные издержки при проведении такой политики. Это одно из наиболее перспективных направлений дальнейшего исследования, так как общеизвестен факт, что политика дезинфляции<sup>12</sup> также сопряжена с определенными потерями в выпуске.

Проблема оценки издержек инфляции впервые была поднята в 1960 г., дискуссия по данному аспекту продолжалась до 1980-х гг. и возобновилась в последние пять лет. Интерес к нему возник ввиду того, что многие страны в течение длительного периода безуспешно проводили политику, понижающую темп инфляции. Кроме того, на данный момент не существует единого мнения по вопросу как метода оценки издержек, так и окончательного вида спроса на деньги. Поэтому настоящая работа является еще одним исследованием, которое проверяет эффективность макроэкономических моделей в российской действительности, а также может являться аргументом для выбора определенного вида спроса на деньги для других исследователей.

*Поступила в редакцию 02.08.2009 г.*

<sup>12</sup> Дезинфляция - политика, направленная на понижение темпа инфляции.

## Место и функции государства: теоретический дискурс

© 2009 Н.Ф. Корниенко

кандидат экономических наук, доцент

Филиал Российского государственного социального университета, г. Клин

В статье рассмотрены вопросы эволюции теоретических подходов к трактовке роли и функций государства в экономике в историко-логической последовательности концепций и их функциональной обусловленности спецификой социально-экономического и политического контекстов соответствующих периодов.

*Ключевые слова:* государство, функции, структура, масштабы государственной собственности, приоритеты экономического развития.

Одним из принципиальных вопросов рыночной экономики, неизменно вызывающих бурные споры как среди экономистов различных направлений, так и среди политиков, является вопрос о соотношении рыночных сил и государственного регулирования. К началу XXI в. этот вопрос оказался актуальным не только для стран, недавно вступивших на путь рыночных преобразований, но и для стран с устоявшимися рыночными структурами, незыблемыми институтами частной собственности и развитой системой государственного регулирования. Развитие капитализма свидетельствует о чередовании периодов усиления рыночного конкурентного механизма и государственного регулирования экономики. Соответственно, и на авансцену экономической политики выходили то концепции, проповедовавшие усиление роли государства в экономических процессах (прежде всего кейнсианство, господствовавшее и в экономической теории, и в практике хозяйственного регулирования на протяжении многих десятилетий прошлого века, примерно до конца 1970-х гг.), то концепции, делающие ставку на рыночные силы в экономике, на предпринимательство и на поддержку государством именно этих сил (монетаризм, экономика предложения, неолиберализм и другие экономические теории, которые приобрели особое влияние в 1980-е и 1990-е гг.).

На Западе уже давно существуют представления и концепции о цикличности и периодичности смены консервативных и либеральных периодов в развитии как политической, так и экономической системы капитализма. Не отрицая чередования таких периодов, особенно в связи со сменой республиканских и демократических правительств в США, следует признать, что в целом доминирующей тенденцией века минувшего было усиление роли государства в экономике, основанное на воззрениях кейнсианской экономической школы. Однако примерно с начала 1980-х гг. стало очевидным, что экономи-

ческая роль государства в рыночной экономике имеет свои пределы, свою нишу, где эта роль дает максимальный эффект, что государственное вмешательство не должно подавлять сами основы рыночного механизма, конкуренцию, самостоятельность товаропроизводителей, нарушать экономические и социально оправданные пропорции между накоплением и потреблением. Имеются в виду, прежде всего, такие аспекты экономики, как сдвиги в структуре общественного капитала и собственности, новейшие тенденции в приватизации - одном из наиболее примечательных явлений в эволюции собственности. Однако вопрос может быть поставлен гораздо шире: каково оптимальное с точки зрения интересов экономики и общества соотношение между государственным и частным секторами экономики? Где проходят границы, с одной стороны, приватизации и эффективного частного сектора экономики, и государства - с другой? Какова роль и, главное, каков вектор ответственности государства в современной экономике и обществе? Это вопросы не только теории. Они продолжают оставаться предметом острых политических дебатов и общественных дискуссий в начале XXI в. Более того, эти дебаты заметно обострились под влиянием нескольких обстоятельств, ставших уже историческими фактами.

*Во-первых*, после длительного господства представлений о постоянно усиливающейся экономической и социальной роли государства с начала 1980-х гг. произошел резкий отход от прогосударственной ориентации как в теории, так и на практике.

*Во-вторых*, начавшийся в 1980-е гг. почти во всех промышленно развитых странах приватизационный бум оказался не столь успешным и последовательным, как этого ожидали многие сторонники тотального разгосударствления экономики.

*В-третьих*, крах мирового социализма и возникновение феномена переходных экономик еще

более актуализировал данную проблематику с точки зрения определения роли государства, а также масштабов и темпов приватизации.

Здесь необходимо некоторое теоретическое отступление. Рассмотрим следующий вопрос: как надо трактовать массированную интервенцию государства в социально-экономическую сферу начиная с 30-х гг. прошлого века - как прагматическую и вынужденную реакцию на Великую депрессию и на проявившиеся несовершенства рынка или как необходимую составляющую объективного процесса развития общественных институтов и производительных сил? Другой вопрос, заслуживающий рассмотрения, - а так ли уж жестко всегда очерчены сферы частного и государственного, каковы их взаимоотношения и эволюция? Ответив на эти вопросы, проследив особенности развития частных и общественных (государственных) институтов, мы можем лучше понять современную эволюцию государства в развитой рыночной экономике.

В течение, по крайней мере, 40 лет после Великой депрессии активное участие государства в экономической жизни трактовалось большинством ученых-экономистов как необходимый и уже встроенный элемент общественного развития. В этот период государственные предприятия весьма успешно функционировали в разных отраслях экономики Европы - от транспорта (Великобритания) и автомобильной промышленности (Франция и Италия) до рекламы (Франция). Даже в США, несмотря на традиционно негативное отношение американцев к роли государства в экономике и безусловную приверженность большинства из них принципам свободного предпринимательства, многие стали воспринимать активное регулирующее вмешательство государства в общественно-политические процессы как данность и необходимость. Государство взяло на себя ответственность за уменьшение масштабов бедности в стране, за развитие образования и в значительной степени здравоохранения, за предоставление многих других социальных услуг; оно проводило все более активную макроэкономическую политику, причем как косвенными мерами, так и нередко мерами административного характера. Провозглашенная президентом США Л. Джонсоном задача построения "великого общества", по сути, мало чем отличалась от патерналистских государственных программ в социалистических странах. Совокупные расходы государства в процентном отношении к ВВП в большинстве промышленно развитых стран достигли к концу 1970-х гг. огромных размеров - от 57% в Швеции и Дании, 46-47% в Италии и Греции, 42% в Германии, Канаде и Ирландии до 37% в

Великобритании, Португалии и Финляндии, 34% в США и 28% в Японии.

Существует множество теорий, объясняющих рост государственного вмешательства в экономическую и социальную жизнь развитых стран. Их можно сгруппировать в несколько главных направлений.

*Первая группа теорий* связывает рост роли государства с вызовами социальной среды, т.е. с техническим прогрессом, демографическими сдвигами, изменениями в экономической системе. Один из ведущих представителей этой школы американский экономист М. Олсон, основываясь на таком взгляде, считает, что развитие идеи "государства всеобщего благоденствия" и попытки ее практической реализации были необходимым ответом на вызовы времени. Так, демографические сдвиги (рост населения, урбанизация) потребовали усиления социальной политики, предоставления государственных услуг здравоохранения, регулирования жизни в городах, охраны окружающей среды и т.п. Технологические сдвиги всех типов потребовали от государства роста инвестиций в сферу образования и науки, организации патентной деятельности и т.п.

*Другое научное направление*, не отрицая роли социальной среды, объясняет усиление роли государства влиянием внутренних политических процессов. Ученые этой школы подчеркивают роль политической культуры и изменений во взглядах на законность и обоснованность государственных функций и действий. Они отмечают огромную роль законодательства, которое неизбежно приводит к усилению роли государства как выразителя и координатора интересов различных общественных групп. Сюда же можно отнести и политическое влияние исповедующих различные социально-экономические взгляды политических партий, профсоюзов, других общественных организаций.

*Еще одно научное направление* связывает усиление роли государства с его функцией обеспечения экономического развития. Американский историк экономики Ф. Гершенкорн отмечает, что страны, позднее вставшие на путь индустриализации или иных крупномасштабных технологических и экономических преобразований, имеют, как правило, более обширный государственный сектор и более развитое государственное регулирование экономики. В этих случаях государство выступает своего рода локомотивом экономических преобразований, аккумулируя целенаправленные усилия на техническое перевооружение отраслей, научные программы, рост инвестиций, структурную политику. Такой путь

прошли послевоенные Франция и Германия, Япония и, разумеется, СССР. Эти примеры подтверждают тезис о несовершенствах рынка - достичь быстрых технологических преобразований иногда оказывается более оптимальным с помощью государства, нежели полагаясь лишь на "невидимую руку рынка".

Некоторые западные теоретики обосновывают расширение функций государства его внутренней природой и внутренней динамикой развития. Как и любая другая организация, государство в лице своих институтов склонно к самовоспроизводству и контролю и не склонно к самоограничению. Сторонники так называемой "теории общественного выбора" трактуют государство как своего рода монополию, поведение которой во многом схоже с поведением любой другой монополии на рынке. К этому следует добавить социально-психологические мотивы тех, кто работает в государственном секторе: политики, чтобы быть избранными, обещают дополнительные расходы на различные программы; чиновники, со своей стороны, стремятся повысить статус своего ведомства и таким образом свой собственный статус, а также зарплаты, привилегии и пр. Все это почти неизбежно приводит к расширению государственных структур и их функций.

Все вышеназванные теории, дополняя друг друга, в основном дают совокупную картину факторов, определяющих динамику роли государства в современном обществе и экономике.

Вместе с тем, несмотря на все различия, данные теории так или иначе исходят из презумпции расширения государственных функций и роли государства в экономике и обществе в принципе, из универсальности характера этого процесса в различных странах. Высказывается мнение о том, что во всех развитых странах мира действует "закон возрастающей государственной активности", проявляющийся в устойчивом росте государственных расходов в ВВП с конца XIX в.<sup>1</sup>

Поворот на рубеже 1980-х гг. от статистических теорий и практики к неолиберальным теориям экономики и рынку, новая волна приватизации в большинстве развитых стран позволяют иначе взглянуть на место и роль государства в экономике, на конкретные условия и границы государственного вмешательства, которые могут существенно различаться в разных странах.

Представляется, что более корректно говорить о роли и границах государства в экономике и обществе не вообще, а исходя из конкретной

<sup>1</sup> Трансформация роли государства в условиях смешанной экономики. М., 2006. С. 5.

социально-экономической и политической ситуации в стране, прошлых традиций и представлений, преобладающих политических настроений, а также стоящих перед страной вызовов. Несомненно, на наш взгляд, что очень заметную роль при этом играет расстановка социально-политических сил. Если, например, те политические силы (и стоящие за ними экономические группы), которые получают преимущества от перераспределительной функции государства, теряют влияние в обществе, то роль государства будет уменьшаться.

Другой фактор, играющий важную роль, - недоучет конкретных условий и вера в универсальность и неизбежность расширения функций государства. Это обстоятельство уже не раз служило плохой службой в различных странах, когда государство, выполнив важную функцию, например, ускорителя экономического развития или решения крупных социальных задач, оказывается в плену собственного успеха и перестает учитывать, что издержки государственного вмешательства (а они всегда велики с экономической точки зрения) начинают перевешивать преимущества государственной поддержки национальной экономики или перераспределения национального продукта в пользу отдельных социальных групп.

Видимо, определенную роль в последней общемировой тенденции ограничения государственного вмешательства в экономику и усиления приватизационных процессов для каждой страны в отдельности сыграли факторы международного характера, своего рода международно-психологический феномен. Меры по разгосударствлению, проводимые часто без учета конкретных местных условий, во многих случаях, в том числе и в России, не были реализованы до конца или не дали должного результата.

Попытаемся обобщить, в каких же случаях расширение функций государства желательно для общества, а в каких, напротив, вредно. Так, если это расширение продиктовано необходимостью удовлетворения вызовов внешней социальной среды, демократическими требованиями различных групп населения, необходимостью предоставления всеми признаваемых общественных благ, которые не предоставляет частный сектор, то усиление роли государства будет иметь веские основания. Если же расширение функций государства деформирует способность общества к нововведениям и экономическому росту, если государство начинает патронировать отдельных представителей экономической и политической элиты в ущерб обществу, если оно начинает функционировать как некая самодостаточная струк-

тура в своих собственных интересах (в интересах чиновничества, политического или военного истеблишмента), то в таком случае деятельность государственных институтов наносит прямой ущерб обществу и расширение их функций нежелательно.

За последние несколько десятилетий, и особенно в 1990-е гг., претерпел изменения и сам государственный сектор экономики. Об этом свидетельствует снижение доли государственных расходов в экономическом росте; это связано, с одной стороны, с усилением рыночных сил в экономике, с упором на всемерное развитие и поощрение предпринимательства, с другой - с факторами геополитического плана - с окончанием холодной войны, возможностью уменьшения расходов на военные нужды. Государственный сектор в США, с точки зрения его отраслевой структуры, концентрируется ныне исключительно в инфраструктурных отраслях (транспортная сеть - мосты, дороги, трубопроводы; отдельные подразделения энергетики - атомные электростанции; наука, а также отрасли, обеспечивающие воспроизводство рабочей силы, - образование и здравоохранение). Государственная собственность практически полностью отсутствует в других отраслях общественного производства, что заметно отличает американскую экономику от других развитых стран.

В качестве наиболее общего показателя степени участия государства в экономике принято использовать показатель доли государственных расходов в ВВП. В США доля совокупных расходов федерального бюджета и бюджета штатов в 1929 г. составляла 10% ВВП, а в 1998 г. около 33%. В большинстве европейских государств средний показатель государственных расходов в ВВП вырос с 15% в 20-х гг. XX в. до 42,6% в 80-х гг. того же века и колеблется около 50% в 1990-х гг. В России в 2000 г. доля государственных расходов в ВВП была равна 27,8%.

Практически все аспекты функционирования и развития государственной собственности (ее структура, масштабы, формы экономической реализации и т.д.) определяются функциями государственного сектора в структуре общественного воспроизводства и тенденциями их развития. Государственный сектор смешанной экономики представляет собой структурное звено общественного воспроизводства, аккумулирующее и использующее государственные ресурсы, необходимые для выполнения государством его функций в рыночной экономической системе. В этих условиях все более важной функцией государства становится его роль в выработке и обеспечении реализации национальных приоритетов, в том числе в социально-экономической сфере. Среди данных приоритетов в начале нового века можно выделить несколько главных целей.

*Во-первых*, это дальнейшая стабилизация экономического роста, выработка сбалансированной макроэкономической политики с целью достижения устойчивого развития с учетом экологических и социальных требований. *Во-вторых*, содействие росту производительности труда через осуществление инновационной политики, прежде всего ускоренного развития НТР и фундаментальной науки, поддержки информационных технологий. *В-третьих*, всемерное содействие развитию образования и повышению квалификации рабочей силы, усилению его влияния на экономический рост и уровень жизни россиян. *В-четвертых*, обеспечение социальной функции государства через оптимизацию программ в сфере пенсионного и медицинского страхования и вспомоществования, поддержка семейных ценностей. *В-пятых*, реализация позитивного эффекта от глобализации экономики. *В-шестых*, улучшение окружающей природной среды, совершенствование экологических регуляторов, выработка соответствующей политики в связи с изменениями мирового климата.

*Поступила в редакцию 04.08.2009 г.*

## Оценка налоговой нагрузки на российскую экономику в современных условиях

© 2009 В.В. Коокуева

Калмыцкий государственный университет

В статье проанализированы уровень налоговой нагрузки в целом по стране, доходная часть федерального бюджета, автор пришла к выводу о том, что налоги - главный способ мобилизации средств в бюджеты разных уровней. Существующие методики определения налоговой нагрузки на экономику не позволяют сделать однозначные выводы.

*Ключевые слова:* современная российская экономика, налоговая нагрузка, мобилизация средств, бюджет.

Налоги являются необходимыми для реализации государством своих функций. В настоящее время можно отметить существование тенденции к расширению роли государства в решении важнейших социально-экономических задач общества: реализации социальных программ, обеспечении наиболее полного удовлетворения возрастающих потребностей общества в неэкономических благах, решении актуальных задач обеспечения национальной безопасности и поддержания конкурентоспособности национальной экономики. Для финансового обеспечения реализации перечисленных задач государства требуется постоянное увеличение объемов государственных доходов в абсолютном выражении. Это и обосновывает тенденцию к усилению фискальной роли налогов на современном этапе экономического развития.

Проблема налогообложения, справедливости ее взимания была актуальна на разных этапах развития налоговой системы. Так, У. Петти считал, что, "чем беднее государство, тем выше налоги"<sup>1</sup>. Известный неоклассик П. Самуэльсон считает, что "структура налогов должна быть такой, чтобы с ее помощью доходы, определяемые механизмом рынка, соответствующим образом перераспределялись в интересах общества"<sup>2</sup>. Он указывает на то, что налоги влияют как на эффективность, так и на распределение дохода, и делает вывод, что высокие предельные налоговые ставки в значительной степени воздействуют на экономику, так как способствуют привлечению инвестиций и сбережений в отрасли, пользующиеся налоговыми льготами, и вносят изменения в количество рабочих часов и синхронность потока доходов.

В настоящее время определение налоговой нагрузки является дискуссионным вопросом. На

макроуровне налоговую нагрузку определяют как соотношение налогов и валового внутреннего продукта, на уровне региона как отношение налогов к валовому региональному продукту. Налоговая нагрузка на микроуровне определяется различными способами. Здесь используют соотношение уплаченных налогов и общей величины выручки, прибыли, добавленной стоимости. Некоторые авторы полагают, что нагрузку необходимо считать как отношение налога к источнику его уплаты. Некоторые методики не учитывают косвенные налоги, так как конечным носителем последних являются потребители. Все эти подходы свидетельствуют о бесконечности научных суждений о сущности налоговой нагрузки и методике ее определения. Но то, что налоговая нагрузка служит индикатором налогового климата страны, показателем привлекательности налоговой системы, не вызывает сомнений.

В настоящее время налоговые поступления составляют преобладающую часть доходов бюджета всех уровней. Налоговая нагрузка на российскую экономику, по данным Росстата, составляет в среднем около 23-24% ВВП, а вместе с внебюджетными фондами - более 29%.

Необходимо отметить, что до 2005 г. при расчете налоговой нагрузки учитывались таможенные платежи, так как они входили в систему налогов. Е.А. Кирова считает, что эти платежи необходимо учитывать. По ее расчетам, доля таможенных платежей за 2007 г. составила 7% к ВВП, что значительно увеличивает величину реальной налоговой нагрузки<sup>3</sup>.

Следует отметить, что величина общего налогового бремени заметно ниже уровня Дании, Швеции и Франции, примерно на одном уровне с Японией и США и выше, чем в бурно развивающихся экономиках (Индия).

Анализ структуры налоговых платежей РФ (табл. 1) показывает, что поступление всех налоговых доходов консолидированного бюджета в

<sup>1</sup> Классика экономической мысли: Сочинения / У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Д.Л. Кейнс, М. Фриден. М., 2000. С. 456.

<sup>2</sup> Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика: Учеб. для вузов. 15-е изд. М., 1999. С. 358.

<sup>3</sup> Кирова Е.А. Налоговая нагрузка: как ее определять? // Финансы. 2009. № 4. С. 29.

**Таблица 1. Доля и структура налоговых платежей в консолидированном бюджете РФ, в целом по экономике**

Вид налога	2000 г.		2003 г.		2005 г.		2007 г.	
	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%
Налоговые доходы, всего	1707,6	100	1940	100	4624,4	100	7360,2	100
В том числе:								
налог на прибыль организаций	398,8	23,4	378,8	19,5	1333	28,8	2172,2	29,5
налог на доходы физических лиц	174,8	10,2	316,3	16,3	706,6	15,3	1266,1	17,2
НДС	457,3	26,8	462,8	23,9	1025,7	22,2	1390,4	18,9
акцизы	166,4	9,7	257,7	13,3	236,2	5,1	289,9	3,9
платежи за пользование природными ресурсами	77,6	4,5	282,4	14,6	928,6	20,1	1235,1	16,8
налоги на имущество	64,8	3,8	100,7	5,2	252,1	5,5	345,7	4,7
прочие налоговые доходы	367,9	21,5	141,3	7,3	142,1	3,1	660,8	9,0

Источник. www.cea.gov.ru.

**Таблица 2. Динамика уровня налоговой нагрузки и поступлений основных налогов в консолидированный бюджет РФ в 2000-2007 гг., % к ВВП\***

Год	Уровень налоговой нагрузки	Налоговые доходы							Взносы на обязательное пенсионное страхование	Доходы от ВЭД
		Всего	В том числе					НДПИ		
			Налог на прибыль	НДФЛ	ЕСН**	НДС	Акцизы			
2000	38,46	28,02	5,39	2,37	-	6,20	2,27	-	7,30	3,14
2001	33,91	27,69	5,75	2,86	5,79	7,17	2,72	0,74	2,31	3,71
2002	32,74	26,99	4,28	3,31	4,13	6,96	2,44	2,55	2,76	2,99
2003	31,97	25,61	3,98	3,44	3,68	6,66	2,59	2,50	2,94	3,42
2004	32,63	24,79	5,09	3,37	3,49	6,27	1,43	2,99	2,80	5,04
2005	36,20	25,55	6,16	3,27	1,99	6,81	1,17	4,20	2,88	7,77
2006	36,52	24,46	6,21	3,46	1,96	5,62	1,01	4,07	3,48	8,58
2007	36,75	25,84	6,58	3,84	1,99	6,86	0,95	3,63	3,61	7,30

\* Российская экономика в 2007 году: Тенденции и перспективы. Вып. 29. М., 2007. С. 657.

\*\* Без учета страховых взносов на обязательное медицинское страхование.

основном обеспечивается такими налогами, как: налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость (НДС), платежи за пользование природными ресурсами, налог на доходы физических лиц (НДФЛ), акцизы.

В России большая часть налогов на доход и социальных платежей вносится юридическими лицами, в то время как в США и Западной Европе, наоборот, физическими лицами.

На протяжении нескольких лет поступление почти 68 % всех налогов и сборов в бюджетную систему как России в целом, так и на уровне субъектов РФ было обеспечено такими видами экономической деятельности, как промышленность, торговля, общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт, транспорт и связь.

Налоговая нагрузка в РФ за 2003-2007 гг. снижается. Так, в 2003 г. она была равна 28,3%, в 2005 г. снизилась до 22,7%, в 2006 г. резко снизилась до 20,4%, а в 2007 г. немного повы-

силась до 22,3%. Самая высокая нагрузка приходится на промышленность - около 40%, самая низкая - на сельское хозяйство - 1,5-3,6%.

В табл. 2 представлена динамика уровня налоговой нагрузки в процентах к ВВП и динамика налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ. Так, уровень налоговой нагрузки в 2000 г. составлял 38,48% к ВВП, в 2001 г. резко снизился до 33,91%, до 31,74 % в 2003 г., затем тенденция изменилась, и уже в 2005 г. он составил 36,20%, в 2007 г. - 36,75%. Доля налоговых доходов в процентах в ВВП за период с 2000 по 2007 г. постепенно снизилась с 28,02 до 25,84% в 2007 г. Из налоговых доходов большую долю занимают налог на добавленную стоимость и налог на прибыль организаций. Доходы от внешнеэкономической деятельности в процентах к ВВП повысились с 3,14 до 7,30%.

По состоянию на 1 декабря 2008 г. в бюджетную систему Российской Федерации посту-

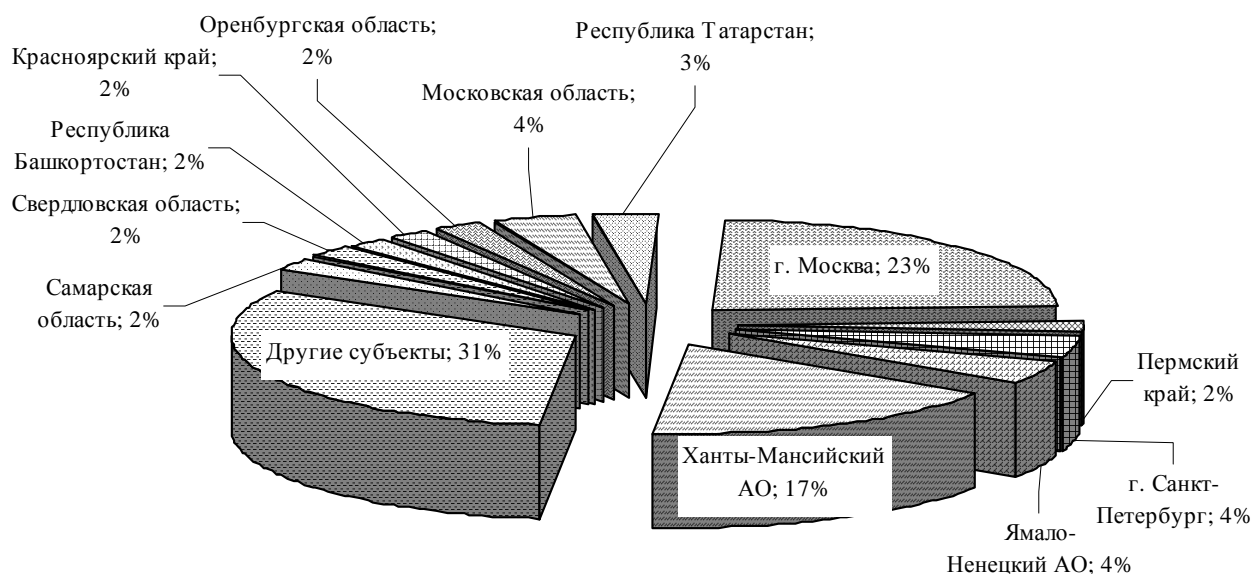


Рис. 1. Доля субъектов РФ в общей сумме собранных налогов и сборов по состоянию на 1 декабря 2008 г.

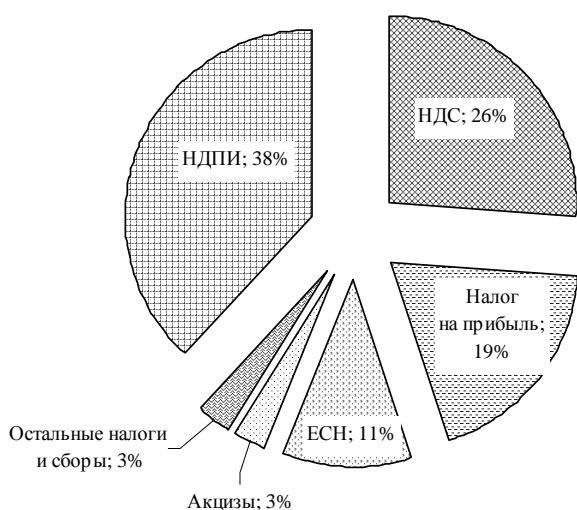


Рис. 2. Структура поступлений, администрируемых ФНС России, в федеральный бюджет РФ, 2008 г.\*

пило 7420,5 млрд. руб. налогов, сборов и иных обязательных платежей.

В состав группы регионов, в основном формирующих налоговые доходы консолидированного бюджета, входят гг. Москва и Санкт-Петербург, Московская, Свердловская, Самарская и Оренбургская области, Пермский, Краснодарский и Красноярский края, республики Башкортостан и Татарстан, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа. В январе - но-

ябре 2008 г. ими было собрано 68,9 % всех налогов и сборов<sup>4</sup>.

Из рис. 1 несложно сделать вывод, что на территории 13 субъектов Федерации собирается около 70% всех собранных налогов, на остальные регионы приходится не более 0,5% всех налоговых доходов.

В федеральных округах собранные налоги и сборы по уровням бюджетной системы распределяются следующим образом: в Уральском округе более 70% доходов поступает в федеральный бюджет, в Приволжском - 48,9%, Центральном - 38,1%, Северо-Западном - 37,7%, Сибирском - 32,7%, Южном - 31,2% и на последнем месте Дальневосточный - 23,5%<sup>5</sup>.

Основная масса администрируемых ФНС России доходов федерального бюджета обеспечена поступлениями налога на добычу полезных ископаемых (38%), НДС (26%) и налога на прибыль (19%) (рис. 2).

На 2008 - 2010 гг. планируется, что налог на добавленную стоимость останется одним из основных источников бюджета (см. табл. 3).

В соответствии с федеральным бюджетом на плановый период общий объем доходов по отношению к ВВП будет снижаться, что связано с финансовым кризисом. Так, доходы федерального бюджета в 2008 г. в процентах к ВВП составят 19,14%, в 2009 г. - 18,80, а в 2010 г. - 18,07%. Также снижается доля нефтегазовых доходов за указанный период. Поступления по на-

\* www.nalog.ru.

<sup>4</sup> www.budgetrf.ru.

<sup>5</sup> Там же.



**Таблица 3. Некоторые показатели доходов федерального бюджета  
в 2008 - 2010 гг., млн. руб.**

Налоги и платежи	2008 г.	2009 г.	2010 г.
ВВП, млрд. руб	34870	39480	44470
Всего доходов	6673238,9	7421228,3	8035219,6
% к ВВП	19,14	18,80	18,07
Нефтегазовые доходы	2577285,9	2503713,4	2504414,9
% к ВВП	7,39	6,34	5,63
НДС	1284512,6	1776490,8	2047181,0
% к ВВП	3,68	4,50	4,60

\* *Источник.* www1.minfin.ru.

логу на добавленную стоимость составляют 20-25% всех доходов федерального бюджета.

Таким образом, мы проанализировали уровень налоговой нагрузки в целом по стране, проанализировали доходную часть федерального

бюджета и пришли к выводу о том, что налоги - главный способ мобилизации средств в бюджеты разных уровней. Существующие методики определения налоговой нагрузки на экономику не позволяют сделать однозначные выводы.

*Поступила в редакцию 04.08.2009 г.*

## Москва как мировой финансовый центр

© 2009 А.В. Трофимовская  
Московский государственный университет экономики,  
статистики и информатики (МЭСИ)

Мировые финансовые центры (МФЦ) функционируют как международный рыночный механизм, который служит средством управления мировыми финансовыми потоками. Это центры сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, драгоценными металлами.

*Ключевые слова:* мировые финансовые центры, концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., обязательные условия соответствия статусу международного финансового центра.

Участие городов в выполнении тех или иных банковских и финансовых функций выстраивается в течение длительных периодов времени. В наши дни в связи с динамичными процессами глобализации механизмы формирования такого участия стали предметом самостоятельного исследования. В статье делается попытка обозначить основные аспекты данной проблемы.

Мировые финансовые центры (МФЦ) функционируют как международный рыночный механизм, который служит средством управления мировыми финансовыми потоками. Это центры сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, драгоценными металлами, деривативами.

Обязательными условиями соответствия статусу международного финансового центра являются следующие:

- широкий спектр инструментов финансового рынка, обеспечивающий инвесторам и реципиентам капитала разнообразие вариантов с точки зрения затрат, риска, прибыли, сроков, ликвидности и контроля;

- привлечение широкого круга инвесторов со всего мира для совершения операций как во внутреннем, так и в иностранном секторах;

- наличие развитой кредитной системы;

- наличие эффективной, современной, технологичной фондовой биржи;

- умеренность налогообложения;

- дружелюбность валютного законодательства, разрешающего доступ иностранным заемщикам на национальный рынок и иностранных ценных бумаг к биржевой котировке<sup>1</sup>;

<sup>1</sup> США первыми начали либерализацию национальных валютных, кредитных и финансовых рынков с середины 1970-х гг. В 1978-1986 гг. постепенно были отменены ограничения на выплату процентов по депозитно-ссудным операциям, введены проценты по вкладам до востребования. В 1984 г. отменен 30%-ный налог на доход по облигациям, выпущенным в США и принадлежащим нерезидентам. С конца 1981 г. создана свободная банковская зона в США, где иностранные банки освобождены от американского налогообложения и банковской регламентации.

- развитая правовая система с четкой защитой прав собственности, эффективным регулированием и правоприменением;

- надежная судебная система, пользующаяся доверием участников рынка;

- удобное географическое положение;

- значимое место страны в мировой системе хозяйства;

- устойчивое валютно-финансовое положение страны, стабильная валюта, обеспечивающая доверие иностранных инвесторов;

- наличие эффективных международных систем связи;

- квалифицированные кадры, способные эффективно работать в финансовых институтах, инфраструктурных и консультационных организациях, а также в регулирующих органах.

МФЦ можно классифицировать по принципу историко-экономического развития:

- “старые” центры, чье становление было обусловлено, прежде всего, рядом исторических и геополитических причин (Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майне);

- “новые” центры, чье развитие началось сравнительно недавно (30-40 лет назад и позже) и чей рост основан преимущественно на искусственном создании условий для стимулирования местной экономики (Сингапур, Гонконг, Дубай).

В конце XX в. появилось большое количество аналитических работ специалистов из разных стран, пытавшихся установить признаки и дать классификацию различных формаций глобальных городов, предлагавших самостоятельные оценки и критерии их выделения и обосновывавших свои рейтинги. Так, например, один из таких исследователей Г. Трифт выделяет глобальные, зональные и региональные центры на основе детального анализа размещения главных штаб-квартир ТНК, их отраслевых и региональных офисов<sup>2</sup> (см. таблицу).

<sup>2</sup> Thrift N. The Geography of International Economic Disorder // A World in Crisis? Geographical Perspectives. Oxford, 1989.

Глобальные центры	Зональные центры	Региональные центры
Нью-Йорк Лондон Токио	Сингапур Гонконг Париж Лос-Анджелес	Сидней Чикаго Сан-Франциско Даллас Майами Гонолулу

В отношении зональных и региональных финансовых центров наметилась устойчивая тенденция к тому, что правительства стран принимают очень серьезные шаги по превращению их в международные центры.

Другой возможный тип классификации связан со специализацией финансовых центров. Так, в рамках Западной Европы Лондон известен прежде всего рынками евровалютных операций, фондовых ценностей, золота, фьючерсных сделок. Цюрих играет роль рынка золота, Сингапур - фондового аккумулятора региона, Гонконг - центра международного синдицированного кредитования. В Нью-Йорке находятся штаб-квартиры большинства инвестиционных банков, занимающихся операциями слияния и поглощения. Ряд финансовых центров специализируется на определенных направлениях финансовой деятельности. Так, на Чикаго в течение длительного периода приходилось более половины мирового рынка фьючерсных и опционных сделок. В последние годы за лидирующие позиции в этих сферах с Чикаго начал конкурировать Франкфурт-на-Майне.

Среди задач укрепления и повышения роли России в мировой экономике очень важно развивать финансовый рынок страны и добиваться его международного значения. Финансовый кризис не оставляет России иного выбора, кроме быстрой, радикальной и хорошо продуманной реформы сектора финансовых услуг. Правительство РФ распоряжением от 17 ноября 2008 г. № 1662-р утвердило Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. В качестве долгосрочного приоритета развития финансовых рынков РФ Концепция определяет создание международного финансового центра (МФЦ) как системы взаимодействия организаций, нуждающихся в привлечении капитала, с инвесторами, стремящимися к размещению своих средств. Такая система охватывает участников из многих стран. Формирование МФЦ рассматривается как неотъемлемая часть перехода РФ к инновационному социально ориентированному типу экономического развития. Задачей первого этапа развития является создание инфраструктуры международного финансового центра в столице. Распоряжение Правительства Москвы от 7 августа

2008 г. № 1801-РП “О первоочередных мерах по развитию Москвы как национального и международного центра финансовых услуг” определяет это направление работы как одно из приоритетных.

Концепция развития столицы как национального и международного центра финансовых услуг разработана в соответствии с указанным распоряжением Правительства Москвы, Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., Стратегией развития финансового рынка РФ на период до 2020 г., Декларацией саммита “Группы двадцати” по финансовым рынкам и мировой экономике, состоявшегося в Вашингтоне 15-16 ноября 2008 г., Концепцией создания международного финансового центра в РФ, одобренной Правительством РФ 5 февраля 2009 г., Основными направлениями налоговой политики в РФ на 2008 - 2010 гг.

Москва - крупнейший центр концентрации капитала на постсоветском пространстве и в Центральной и Восточной Европе. Она является важнейшим политическим, транспортным, торговым и информационным центром. Кроме того, согласно исследованиям группы GaWC (Globalization and World Cities Study Group, Университет Лафборо, Великобритания), Москва относится к числу городов с наиболее тесным включением в систему международных бизнес-связей. На сегодняшний день по интенсивности международных бизнес-связей Москва позиционируется на уровне таких городов, как Цюрих, Вена, Гамбург, Стокгольм, Варшава. В частности, в рамках данной системы она выполняет функцию “ворот”, через которые компании, базирующиеся в глобальных (Нью-Йорк, Лондон) и ключевых европейских центрах (Амстердам, Париж, Брюссель, Франкфурт), выходят на контрагентов в странах бывшего СССР.

На Москву приходится свыше 80% финансовых потоков России и более половины российского банковского капитала. Треть банковских сбережений населения России сосредоточена в Москве, что в значительной мере обеспечивает устойчивость банковской системы и создает мощный кредитный капитал. В городе расположено почти 90% штаб-квартир работающих в России зарубежных банков и международных финансовых организаций, сосредоточена прак-

тически вся биржевая торговля ценными бумагами. При этом темпы развития биржевой торговли таковы, что уже сегодня ведущая российская площадка - Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) - является крупнейшей биржей в России, странах СНГ, Центральной и Восточной Европе. В городе функционирует почти треть всех страховых организаций России, а суммы страховых премий и страховых выплат составляют около 2/3 от общероссийских. Проведем анализ по ключевым критериям:

1. По торговым оборотам ММВБ входит в TOP-20 крупнейших мировых бирж.

2. Москва - один из основных глобальных банковских центров.

3. Инфраструктура фондового рынка РФ:

- фрагментарность и огромное количество участников рынка;

- 5 фондовых бирж;
- 13 клиринговых организаций;
- 5 депозитариев;
- 59 регистров;
- 580 000 инвесторов;
- 1500 брокеров;
- 1500 дилеров и т.д.

Важной частью финансовой системы Москвы является бюджет города, который уступает только федеральному и составляет по результатам его исполнения в 2008 г. более 1,3 трлн. руб. По объему это один из крупнейших бюджетов среди 10 ведущих мегаполисов мира. Высокие темпы экономического развития Москвы сопровождаются созданием уникальной для России и стран СНГ юридической инфраструктуры, которую образуют ведущие российские и известные иностранные юридические фирмы и образования. Москва - крупнейший научно-производственный и социально-культурный мегаполис, соединяющий в себе практически все виды экономической деятельности. В городе проживает около 7,4 % населения России (10,47 млн. чел.). Экономика Москвы производит более 18 % валового внутреннего продукта России. Москва входит в число 10 крупнейших городов - центров экономической активности мира и занимает в этой десятке достойное место.

К сдерживающим факторами роста делового потенциала Москвы относят:

- Наблюдается недоверие населения к фондовому и финансовому рынкам в России. Только около 500 тыс. граждан инвестируют средства в фондовый рынок, это очень низкий показатель: в США, например, 70-80 млн. таких инвесторов. Низкая финансовая грамотность населения.

- На фондовом рынке не обращаются бумаги эмитентов из стран ближнего зарубежья.

- Высокий уровень инфляции.

- Недостаточно развиты бизнес-инфраструктуры, существенны транспортные проблемы, имеется дефицит гостиничного фонда, высокая стоимость бизнес-проектов.

- Отсутствуют надежные правовая и налоговая системы и для эмитентов, и для инвесторов.

- Затруднен доступ российских предприятий к рынку капитала.

- Отсутствует политическая стабильность и эффективное администрирование.

Несмотря на дестабилизирующее влияние ряда факторов, по-прежнему сохраняются все предпосылки для развития Москвы как национального и международного центра финансовых услуг. Одновременно единодушны почти все специалисты в том, что, несмотря на неразвитость финансового рынка, Москва котируется как самая привлекательная площадка для мировых инвесторов. И именно финансовая "недоразвитость" и привлекает инвесторов в Москву, обещая им практически неограниченные перспективы в будущем и, соответственно, большие дивиденды в качестве "первопроходцев".

С учетом данных предпосылок выстраиваются следующие задачи по развитию Москвы как МФЦ:

- совершенствование российской законодательной базы в части финансовых рынков с учетом изменений, вызванных глобальным кризисом;

- формирование скоординированной системы регулирования финансовых рынков, оценка целесообразности создания единого федерального ведомства, осуществляющего надзор за банками, страховыми компаниями, провайдерами финансовых услуг или координирующего деятельность отдельных регуляторов;

- наличие эффективной судебной системы;

- формирование стимулирующей налоговой среды в области налогообложения финансовых операций;

- развитие национальных финансовых институтов (банки, биржи, клиринговые организации, депозитарии, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, посреднические структуры), повышение их надежности и финансовой устойчивости, формирование института инвестиционных консультантов, проработка вопросов создания единого центрального депозитария и его последующее подключение к международным рынкам, организация эффективно функционирующего международно признанного центрального клирингового дома;

- повышение "прозрачности" финансового рынка за счет внедрения эффективной системы

раскрытия информации и финансовой отчетности, соответствующей международным стандартам; развитие и совершенствование корпоративного управления;

- создание кадрового потенциала для работы на финансовом рынке, повышение общего уровня финансовой образованности населения посредством разработки и внедрения государственных стандартов образовательных программ в области экономики и финансов для систем среднего и высшего образования, а также для профессиональной переподготовки и повышения квалификации специалистов в области экономики и финансов;

- вхождение стандартов профессиональной квалификации международного уровня в систему высшего образования или создание их российского аналога;

- создание системы налогового администрирования в секторе финансовых услуг, которая учитывала бы специфику работы рынков финансовых услуг и позволяла бы обеспечить эф-

фективный, справедливый и разумный подход к сбору и уплате налогов и систему защиты прав налогоплательщиков;

- создание благоприятных условий для привлечения к работе МФЦ высококвалифицированного персонала, в том числе иностранного в случае необходимости;

- активизация валютно-финансового сотрудничества с ведущими внешнеторговыми партнерами России, прежде всего с государствами - участниками СНГ, расширение использования рубля в расчетах и превращение его в региональную резервную валюту.

Дальнейшее уточнение вышеназванных задач, их выстраивание по приоритетам и конкретизация по исполнению может вылиться в обоснованную программу трансформации Москвы в солидный финансовый центр европейского масштаба, и это станет действенным шагом на пути превращения России в мировой финансовый центр как влиятельной страны регионального и мирового уровня.

*Поступила в редакцию 05.08.2009 г.*

## Современные методологические проблемы разработки антикоррупционной политики

© 2009 В.Н. Некрасов

доктор экономических наук, профессор

© 2009 М.В. Головки

кандидат экономических наук

Северо-Кавказская академия государственной службы

В данной статье раскрыты методологические проблемы антикоррупционной политики, связанные с недооценкой морально-этического аспекта теневого поведения. Деструктивность коррупции и ее закрепление в качестве неотъемлемого элемента механизма реализации хозяйственной деятельности предопределили необходимость разработки комплекса мер по формированию антикоррупционного экономического мышления на основе синтеза экономических исследований и этических.

*Ключевые слова:* коррупция, теневая экономика, экономическое мышление, интересы, институциональная среда.

Актуализация исследований по проблеме развития коррупционных отношений обусловлена ее доминирующим положением в системе факторов неэффективности государственной анти-теневой политики. В то же время, несмотря на емкие по содержанию теоретические разработки, предложения по формированию антикоррупционного механизма и развивающуюся нормативно-правовую базу, результаты противодействия недостаточны для обоснованных выводов об эффективности предпринимаемых усилий. Это обусловлено узостью подхода к определению сущности теневой экономики. Ограничивая объект воздействия совокупностью трансакций экономических субъектов, проявляющихся в уклонении от налогов, в нарушении деловой этики, коррупционных связях, экономической преступности, некоторые исследователи лишают его содержание такого важного элемента, как наличие особого образа (техники) мышления теневых субъектов. Экономическое мышление (менталитет)<sup>1</sup>, представляющее собой совокупность принципов и методов, которыми руководствуется индивид в процессе принятия решений, задается ограничениями современной институциональной среды, как формальными, так и неформальными. Человек является историческим существом, и его действия определяются сложившимися в данном обществе отношениями и ценностями. Следовательно, образ мышления формируется согласно господствующему “интересу эпохи” и имеет продолжительный временной лаг, трансформируясь и закрепляясь в последующих поколениях.

<sup>1</sup> Автономов В. “Рыночное поведение”: рациональный и этический аспекты // МЭ и МО. 1997. № 12. С. 6.

В данной связи особое значение приобретает анализ условий внешней среды, предопределивших закрепление “теневого экономического мышления”, которое можно трактовать как комплекс представлений и суждений индивида, оправдывающих большую рациональность теневого сектора и опосредующих участие в нем коррупционных отношений. В то же время, объективно, любое действие индивида, “строясь по норме, постоянно выходит за ее пределы ... правила имеют свойство конкретизироваться (ветвиться) в соответствии с новыми требованиями и обстоятельствами действия и искажаться в зависимости от... социальной потребности действовать так, а не иначе”<sup>2</sup>.

Концентрация институциональных изменений в ограниченный по времени период, недостаточность теоретической базы для прогнозирования результатов реформ способствовали закреплению неэффективной, “тупиковой” формально-правовой основы хозяйственной деятельности. Причиной этому во многом явилась неконгруэнтность институтов, а также высокая инерционность дореформационного механизма государственного управления. В то же время заимствование новых институтов производилось вне “институционального единства”, без проверки общности принципов государственного устройства с особенностями социально-экономических отношений, характерных для страны-реципиента.

Неадекватность современной институциональной системы предопределила закрепление особой “идеологии теневого поведения”, в рам-

<sup>2</sup> Демидов А.И. Категория “политическая жизнь” как инструмент человеческого измерения политики // Полит. 2002. № 3. С. 158.

ках которой поощряются экономические субъекты, игнорирующие формальное право как излишне обременительное. В результате сформированная институциональная система не приобретает такого необходимого качества, как легитимность. Таким образом, законодательно закрепленные формальные нормы легальны, но не легитимны, т.е. не являются общепризнанными правилами хозяйственного поведения. Эта проблема во многом была предопределена слабостью государственных институтов, являющихся основой для насаждаемых институтов рыночной экономики. Вопрос простой “формальности” институциональных норм затрагивает в своих исследованиях Р. Капелюшников, утверждающий, что при их безлегитимности они неизбежно утрачивают определенность, становятся недостаточно стабильными и надежными. Признание обществом трансформированной институциональной среды как приемлемой зависит от ее соответствия “правилам честной игры”, установившейся специфике экономического мышления, определяющей поведение хозяйствующего субъекта. При этом, по мнению некоторых исследователей, обвинения предпринимателей в теневых взаимосвязях с коррупционерами или контрагентами не совсем справедливы, так как их действия осуществляются в той макроэкономической среде, которая была сформирована государством<sup>3</sup>. В результате индивид, длительное время функционирующий в малоадаптивной институциональной среде, осуществляет поиск альтернативного способа хозяйственной деятельности путем оценки возможности нарушения установленных запретов с минимальными издержками. В этом, по мнению П. Хейне, заключается объективное стремление экономических субъектов к выбору тех действий, “которые... принесут им наибольшую чистую пользу (net advantage)”<sup>4</sup>.

В данном случае в качестве альтернативы формальным экономическим отношениям предстают коррупционные связи, обладающие способностью в максимально сжатые сроки реагировать на изменения макросреды. Это придает им большую устойчивость и возможность нейтрализовать негативное воздействие на хозяйственную деятельность институциональных ограничений. Однако, несмотря на наличие подобных компенсационных функций коррупции, данное явление наносит существенный вред развитию национальной экономики. Во-первых, предме-

<sup>3</sup> Авен П. Вера в несправедливость мира и экономический рост // Открытый семинар “Полит.ру” 29.09.06. Режим доступа: <http://www.politt.ru/author/2006/09/29/tez.html>.

<sup>4</sup> Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1997. С. 23.

том коррупционных сделок являются не только способы преодоления ограничений, но и возможности осуществлять прямо запрещенную законом деятельность, получать доступ к ресурсам и их распоряжению в соответствии с частными интересами. Во-вторых, коррупция способствует закреплению неформального поведения в рамках сложившейся институциональной среды, что существенным образом затрудняет ее модернизацию. В-третьих, распространяется деструктивная идеология нейтрального отношения к нарушению закона, что является свидетельством моральной деградации общества, субъекты которого теряют доверие к формальному праву. Таким образом, можно сделать вывод об активной роли коррупции в формировании и закреплении девиантного экономического мышления и поведения хозяйствующих субъектов. Несмотря на то, что теневая экономика как явление гораздо шире коррупции, именно последняя является фактором развития теневых отношений.

Сложность реализации антикоррупционных направлений детерминирована особой качественной определенностью объекта воздействия. Последний представляет собой сложную систему субъект-объектных элементов, характеризующуюся прочными субординационными и координационными взаимосвязями, способностью интегрировать ресурсы макросреды и изменяющую структуру, механизм и уровень активности согласно динамике внешних факторов. Таким образом, свойства системности, присущие коррупции, обеспечивают ее устойчивость на каждом из этапов развития государства. Рестроспективный анализ коррупционных взаимосвязей демонстрирует их дифференциацию в зависимости от уровня противодействия, однако изменению подлежат только формы коррупционных сделок и механизм их заключения. Неизменным остается субъект-объектный состав. Основным субъектом коррупции является должностное лицо (чиновник), наделенное органами государственной или муниципальной власти полномочиями принятия определенных решений. Возможность участия в коррупции обусловлена наличием административного ресурса, который, с одной стороны, является необходимым условием исполнения должностных обязанностей, с другой - позволяет манипулировать альтернативами при принятии управленческих решений. Цель коррупционной системы, обеспечивающая прочность ее взаимосвязей, заключается в реализации частного интереса, который в данном контексте лежит за пределами интересов общественных и блокирует их реализацию. В результате формируется ситуация, когда “концентрированный интерес немно-

гих побеждает распыленные интересы большинства<sup>5</sup>. Цель формирует мотив той деятельности, которая будет способствовать ее достижению, следовательно, коррупционная сделка есть способ установления доминирующего положения личных интересов ее участников вопреки интересам общественным. В соответствии с обозначенной целью субъекты активно воздействуют на объекты коррупционных сделок, которыми вне зависимости от конкретно-исторического периода всегда являются ресурсы с их дифференцированной качественной характеристикой - природные, материальные, информационные, административные (статусные роли).

Таким образом, в основе коррупционных отношений лежит объективный интерес индивида, воспринимающего "в первую очередь свои ближайшие, временные интересы", которые "представляются отличными и независимыми от интересов общества"<sup>6</sup>. В результате возникает противоречие, в обозначенном контексте называемое конфликтом интересов. В то же время под проблемой конфликта интересов, обозначенной в программных документах Совета по борьбе с коррупцией при Президенте РФ, понимают ситуацию, при которой "личная заинтересованность лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации (кроме военнослужащих), и государственных гражданских служащих, назначаемых на должность и освобождаемых от должности Президентом и Правительством РФ, влияет или может повлиять на объективное исполнение ими должностных (служебных) обязанностей"<sup>7</sup>. Однако данное противоречие гораздо шире, нежели внутриличностный конфликт государственного или муниципального служащего. В целом, это столкновение личных, частных, групповых (ведомственных, корпоративных) интересов с интересами отдельного сообщества, всего общества или государства. При данном подходе появляется возможность учитывать сговор коррупционеров-чиновников с целью реализации коррупционной стратегии "захвата бизнеса" путем обеспечения теневого контроля над ним. Целью является коллективное и (или) индивидуальное извлечение административной ренты при одновременном создании иллюзии единства интересов всех индивидуумов<sup>8</sup>.

Противоположная стратегия коррупционного взаимодействия - "захват государства" - формируется в процессе реализации интересов бизнес-элиты. Ограниченный круг лиц, функционирующих в рамках "элитной экономики"<sup>9</sup>, имеет целью извлечение сверхдоходов посредством установления контроля за принятием решений на различных уровнях власти. Следует отметить, что на современном этапе характерна интеграция этих стратегий, в результате чего формируется "теневой тандем" власти и бизнеса, сфера интересов которого лежит в плоскости максимизации результатов от использования ресурсов для ограниченного круга лиц<sup>10</sup>.

Совокупность общественных интересов может быть реализована при наличии возможности осуществления государством следующих функций:

- монополия на законное насилие и административный контроль;
- профессиональное управление общественными финансами;
- инвестирование в человеческий капитал;
- четкое определение прав и обязанностей граждан;
- оказание общественно значимых услуг и создание необходимой для этого инфраструктуры;
- обеспечение функционирования единого внутреннего рынка;
- управление ресурсами государства;
- поддержание международных отношений и правовой характер государства<sup>11</sup>.

Однако обеспечение реализации вышеперечисленных функций вступает в противоречие с частными интересами представителей теневого сектора - коррумпированных чиновников, национальных и иностранных представителей бизнес-сообщества, занятых нелегальными производством и торговлей, субъектов, стремящихся к монополизации добычи и продажи природных ресурсов. Развитие теневого сегмента современной экономики, на долю которого приходится около половины валового внутреннего продукта России<sup>12</sup>, увеличивает транзакционные издержки, что снижает конкурентоспособность российских производителей. Так, условно-постоянные затраты у них в 2,5 раза выше, чем в рыночно развитых странах<sup>13</sup>. В результате рост валового

<sup>5</sup> Нуреев Р. Теория общественного выбора. Экономика бюрократии // Вопр. экономики. 2003. № 4. С. 147.

<sup>6</sup> Абалкин Л. Экономические интересы при социализме // Вопр. экономики. 1969. № 7. С. 58.

<sup>7</sup> Симонов А.К. О Совете при Президенте Российской Федерации по борьбе с коррупцией // Чиновник. Выпуск №5 (27). 2003. Режим доступа: <http://chinovnik.uapa.ru/modern/article.php?id=408>.

<sup>8</sup> Логвиненко В.К., Лыско Л.Р. Субъекты общественного производства. Киев, 1980. С. 82.

<sup>9</sup> Потемкин А. Элитная экономика. М., 2001. С. 10.

<sup>10</sup> Ясин Е. Модернизация экономики и система ценностей // Вопр. экономики. 2003. № 4. С. 5.

<sup>11</sup> Красильщиков В. Актуальный предмет исследования: несостоявшиеся государства // МЭ и МО. 2008. № 7.

<sup>12</sup> Львов Д.С. Экономический рост и качество жизни // Экономика и управление. 2004. № 2. С. 23.

<sup>13</sup> Федоренко Н., Симчера В. К оценке эффективности использования национальных ресурсов России // Вопр. экономики. 2003. № 8. С. 36.



внутреннего продукта на 1% достигается за счет увеличения удельных материальных затрат на 3,75%<sup>14</sup>, а потери российских сельхозпроизводителей за первое десятилетие реформ составили 500 млрд. долл. США, а упущенная выгода - 800 млрд. долл. США<sup>15</sup>.

Высокий уровень теневизации экономики, провоцируемой коррупционерами, приводит к развитию и укреплению противоправных группировок в структуре государственных институтов, работающих на принципах круговой поруки, заменяющих императивные функции государства поддержкой узкокорпоративных интересов. Учитывая низкий уровень жизни в стране, недостаточные инвестиции в развитие человеческого капитала, можно сделать вывод об отсутствии реальной возможности формирования оппозиционных элементов существующим коррупционным группировкам в структуре элиты, поскольку перманентная проблема обеспечения простого воспроизводства существенным образом ослабила социальные связи в современном обществе. В свою очередь, это закрепляет проблему отказа общества "от подготовки к будущему", сосредоточения внимания "на сиюминутных ценностях и тактическом управлении как способе их реализации"<sup>16</sup>.

В результате на современном этапе развития общества активно развивается деструктивная по последствиям идея о неотъемлемости коррупции и теневых трансакций в механизме реализации хозяйственной деятельности. Более 50% населения включено в коррупционные отношения, что свидетельствует о поражении национальной экономики клептократией, режимом, при котором основным мотивом принятия решений является материальная заинтересованность лиц, их принимающих. Диффузия принципов клептократии в сфере общественных отношений закрепляет коррупцию в качестве особого метода реализации индивидуальных, корпоративных, профессиональных и клановых интересов. В итоге, как отмечает Н.М. Казанцев, формируется "самодержавный, произволовластный строй - свободовластие. Он у нас продолжается, выражает нашу традицию, национальную идею, влечет за собой наш неизбывный национальный кризис государства, сопровождающий Россию и ее на-

род из одной эпохи в другую"<sup>17</sup>. С учетом уровня и продолжительности влияния коррупционных отношений на политические, социально-экономические, духовно-нравственные отношения, можно сделать следующий вывод. При неэффективной реализации политики государства ее начинает подменять "коррупционная политика", располагающая набором специфических методов и средств, а также системой ценностей. В данных условиях "борьба с коррупцией является самоотрицающим лозунгом, потому что нельзя уничтожать то, с помощью чего осуществляются государственное управление и государственная власть"<sup>18</sup>.

Индивидуумы, не принимающие участия в теневых отношениях либо вовлеченные в них под давлением, реагируют на противоправные (с точки зрения и закона, и морали) деяния деформацией представлений о месте и роли государства в жизни общества. Для людей с развитым правосознанием коррупционные связи оцениваются уже не только "с точки зрения правовой нормы" - такое деяние действительно переживается ими как объективно "темное" дело<sup>19</sup>. При этом следует отметить наличие особой "психологии правонарушителей", мотивов их противоправного поведения, формирующихся через осознание коррупции как единственно верного решения острых вопросов. Однако данное "коррупционное мышление" существенным образом влияет на развитие экономических отношений, в частности в сфере внешней торговли и сотрудничества иностранные партнеры не испытывают должного доверия к национальным предприятиям, опасаясь негативных последствий нарушения закона контрагентами.

В данной связи назрела объективная потребность в разработке системного механизма по формированию антикоррупционного экономического мышления. При этом следует избегать внедрения в общественное сознание стереотипов, которые объективно идут на пользу коррупционерам. В частности, речь идет о необходимости повышения заработной платы чиновникам при одновременном ужесточении наказания. Определенные мероприятия, проведенные в данном направлении, не доказали своей эффективности, а наоборот, способствовали повышению "коррупционного налога" и формированию допол-

<sup>14</sup> Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент. М., 2001. С. 122.

<sup>15</sup> Актуальные проблемы экономической теории и практики / Под ред. Л.М. Чистова. СПб., 2003.

<sup>16</sup> Клейнер Г.Б. Политика социально-экономической стабилизации: условия, содержание, институты // Пути стабилизации экономики России / Под ред. Г.Б. Клейнера. М., 1999. С. 7.

<sup>17</sup> Казанцев Н.М. Коррупция - единственное работоспособное управленческое средство // Проблемы современного государственного управления в России: Материалы постоянно действующего научного семинара. М., 2007. Вып. № 3 (8). С. 50.

<sup>18</sup> Там же. С. 52.

<sup>19</sup> Ильин И.А. О сущности правосознания. М., 1993. С. 38-39.

нительной возможности осуществлять “теневую ротацию” кадрового состава органов государственного и муниципального управления путем фальсификации сведений о правонарушениях.

В то же время научно-технический прогресс создает дополнительные возможности обеспечения большей транспарентности деятельности чиновников, что способствует сокращению коррупционных отношений. В частности, речь идет о переходе на электронный документооборот, о рациональной доступности основной информации по общезначимым управленческим решениям, а также о возможности населения участвовать в разработке и антикоррупционной экспертизе существующих и вновь принимаемых нормативно-правовых актов. Это позволит сократить приток внешней энергии (деньги, ценности, лояльность), необходимой коррупционной системе, следовательно, дестабилизирует устойчивые коррупционные связи. Например, принят Приказ Минюста от 31 марта 2009 г. № 92 “Об аккредитации юридических и физических лиц в качестве независимых экспертов, уполномоченных на проведение экспертизы проектов нормативно-правовых актов и иных документов на коррупционность”.

Повышение уровня открытости взаимоотношений власти, бизнеса и общества существенным образом ограничит заманчивость теневой сферы, поскольку активное привлечение общества к управлению позволит изменить соотношение сил в структуре “государство - бизнес - население” в сторону последнего субъекта. Подобное укрепление позиций будет способствовать формированию нового типа экономического мышления как совокупности представлений о национально-экономической системе, в которой индивидуум расценивается как доминирующий элемент, носитель инновационного потенциала, и имеет значительные преимущества перед другими системными элементами.

Современная экономическая теория, изучая проблемы противоречий рыночной экономики, обращается к синтезу экономических исследований и этических. Сегодня насчитывается около десяти различных методологических направлений в этой области<sup>20</sup>. Одним из основных противоречий здесь выступает предпринимательская дилемма между необходимостью инновационного прогресса в целях перспектив развития конкурентоспособности и сиюминутным увеличением прибыли, названная Й. Шумпетером “созидательным разрушением”<sup>21</sup>. Обращение к нравственным аспектам рыночных отношений представлено уже в работах А. Смита, который подчеркивал необходимость дополнения свободы экономического выбора соблюдением этических и нравственных норм. Институциональное развитие рыночной экономики сопровождалось модификацией взглядов А. Смита в рамках исследования модели “экономического человека”<sup>22</sup>.

Поиск современных механизмов разрешения противоречия, называемого “созидательным разрушением”, требует разработки современной модели экономического человека, в которой личность действует в многомерном пространстве в целях удовлетворения своих потребностей в рамках общественной полезности на основе институциональных нравственно-экономических ограничений<sup>23</sup>. Данная модель должна включать задачи, функции, свойства, функциональную структуру, объекты управления. Исследование и создание модели современного “экономического человека” может быть действенным механизмом разработки государственной антитеневой политики всех уровней - от хозяйственной деятельности личности (наноуровня), домашнего хозяйства (наноуровня), организации (интрауровня), корпорации (микроуровня), региона (мезоуровня) до национальной и глобальной (макро- и мегауровни).

*Поступила в редакцию 05.08.2009 г.*

<sup>20</sup> Родионова Н. Модель этического “экономического человека” // Человек и труд. 2006. № 3. С. 77-79

<sup>21</sup> Шумпетер Й. Теория экономической мысли. Капитализм, социализм и демократия. М., 2007. С. 327.

<sup>22</sup> См., например: Ролз Дж., Дворкин Р., Берлин И. и др. Современный либерализм. М., 1998; Джордж Р. Т. Деловая этика: В 2 кн. Кн. 1. СПб., 2001; Мэнкью Н. Г. Принципы микроэкономики. СПб., 2003.

<sup>23</sup> Генкин Б. М. Экономика и социология труда. М., 2007. С. 31-33.

## Институциональная среда развития государственно-частного партнерства в России

© 2009 С.В. Козлова

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник  
Институт экономики Российской академии наук, г. Москва

В статье анализируется институциональная среда развития государственно-частного партнерства (ГЧП) в России, которую составляют в числе прочих законодательно-правовые нормы. Проведен сравнительный анализ законов о ГЧП нескольких регионов России. На основе результатов, полученных в ходе исследования, автор приходит к выводу о наличии определенных противоречий между целями создания ГЧП и существующими сегодня законами о ГЧП.

*Ключевые слова:* государственно-частное партнерство, институциональная среда, законодательно-правовые нормы, эффективность.

Эффективное использование государственно-частного партнерства (ГЧП) требует зрелости государства и частного сектора экономики. Наибольшего эффекта от использования ГЧП удастся достигать в странах с развитой рыночной экономикой и устоявшимися традициями взаимодействия бизнеса и власти. Многие в становлении и развитии партнерства и частного сектора определяется также наличием и развитостью институциональной среды, которую составляют в том числе законодательно-правовые нормы.

В ведущих странах мира экономические, политические, юридические и прочие правила отношений государства и бизнеса формировались в течение нескольких столетий, претерпевали трансформации в периоды экономических спадов, депрессий, изменений в экономической политике. Развитая и адаптируемая институциональная среда позволили развитым странам достаточно эффективно начать в 1990-х гг. отработку новых механизмов и расширение сфер партнерских отношений.

Что касается нашей страны, то на сегодняшний момент можно констатировать, что ГЧП как явление общественной жизни в России существует. Термин “государственно-частное партнерство” широко используется в прессе, в органах государственной власти, применяется в различных нормативных актах; создаются структурные подразделения, занимающиеся вопросами ГЧП; имеются реализованные проекты с применением институтов ГЧП. Однако правовое понятие ГЧП на федеральном уровне в России отсутствует - пока нет ни одного закона, предметом которого бы являлось государственно-частное партнерство.

В России лишь на протяжении нескольких последних лет стали закладываться основы институтов государственно-частного партнерства. Начала формироваться правовая база, касающаяся отдельных форм ГЧП. В частности, есть за-

кон о концессионных соглашениях, об особых экономических зонах, закон о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд и ряд отраслевых законов. Однако детальная регламентация ГЧП в российском законодательстве на сегодня отсутствует, существующие федеральные законы требуют доработки.

Основной вопрос дискуссии представителей юридической науки в области государственно-частного партнерства сводится к следующему: принять отдельный федеральный закон по ГЧП или дополнить Гражданский кодекс РФ. Вне зависимости от того, какая позиция будет преобладать в конечном итоге, необходимо на федеральном законодательном уровне устранить ряд несоответствий между нормами о государственно-частном партнерстве и нормами действующего земельного, бюджетного законодательства, законодательства о государственных закупках и пр.

*Законодательство регионов в области ГЧП.* В России в течение последних пяти лет активно развивается региональная нормативная правовая база государственно-частного партнерства. Сегодня действует ряд законов о ГЧП на уровне регионов России. Более того, в некоторые законы уже внесены изменения с учетом накопившегося опыта и современных реалий. Общеизвестно, что содержание правовых норм зависит от экономического уклада общества и меняется со сменой социально-экономических формаций. При этом экономическое содержание определенного явления общественной жизни является первичным по отношению к его юридическому смыслу и предопределяет последний. Это в полной мере относится и к ГЧП как явлению, возникшему в условиях реформирования российской экономики.

Первопроходцы в области развития регионального законодательства по ГЧП - Томская

область и Санкт-Петербург. Сегодня здесь действуют:

1) закон Томской области от 4 декабря 2008 г. № 240-ОЗ “О государственно-частном партнерстве в Томской области” вместо ранее действующего закона Томской области от 16 октября 2006 г.;

2) закон Санкт-Петербурга от 25 декабря 2006 г. № 627-100 “Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах” с учетом изменений и дополнений от 10 апреля 2008 г.

С 2008 г. начинается вторая волна активной законодательной деятельности: в этот период приняты законы о ГЧП в Дагестане, Калмыкии, Республике Алтай; осенью 2009 г. - в Челябинской области и Ставропольском крае.

На примере как апробированных законов - Томской области, Санкт-Петербурга, так и новых - закона Республики Алтай - проанализируем, каким образом в разных регионах отражены базовые понятия ГЧП.

**Понятие ГЧП на уровне регионов.** В рассматриваемых законах под государственно-частным партнерством понимается взаимовыгодное сотрудничество (взаимодействие) городов, регионов и частного бизнеса в реализации социально значимых проектов. Практически одинаковые определения, данные в законах различных регионов, указывают на имеющееся копирование в данной области. В то же время анализ контекста употребления термина ГЧП показывает, что в самом общем виде ГЧП представляет собой любые формы взаимодействия государства и частного бизнеса. Это пока лишь своего рода концепция, комплексное явление, которое имеет экономический и в значительной степени политический характер.

Обобщенное представление о сути ГЧП влечет за собой отсутствие системы в структуризации форм, механизмов ГЧП. На сегодня, пожалуй, это один из самых сложных вопросов экономической науки в области ГЧП, который требует теоретического исследования.

**Формы ГЧП в региональных законах.** Отсутствие классификации форм ГЧП в теоретических российских разработках влечет за собой разобщенность и ограниченность региональных законов в вопросах о формах ГЧП.

В ст. 7 Закона Томской области особые экономические зоны и инвестиционные фонды указаны как инструменты ГЧП, а концессионные соглашения, организации со смешанной формой собственности, соглашения об осуществлении государственно-частного партнерства - как формы ГЧП.

В Законе Санкт-Петербурга в ст. 5 подробно оговорены условия, на которых передается

собственность города в проекты ГЧП. Формы же ГЧП указаны, по сути, только в рамках концессионных соглашений: “...иных формах, предусмотренных федеральным законом “О концессионных соглашениях”, законами Санкт-Петербурга, а также нормативными правовыми актами Правительства Санкт-Петербурга”.

Закон Республики Алтай ст. 6 предусматривает следующие формы государственно-частного партнерства:

1) долевое участие в уставных (складочных) капиталах юридических лиц посредством предоставления им бюджетных инвестиций;

2) совместное участие в реализации инвестиционных проектов, в том числе имеющих статус регионального значения;

3) предоставление имущества, находящегося в собственности Республики Алтай, в доверительное управление, аренду, в том числе на льготных условиях;

4) функционирование особых экономических зон;

5) участие в концессионных соглашениях;

6) иные формы, предусмотренные федеральным законодательством.

Таким образом, особые экономические зоны и инвестиционные фонды в Законе Томской области выделены как инструменты ГЧП, в Законе Республики Алтай перечислены в составе форм ГЧП, а в Законе Санкт-Петербурга вообще не оговорены.

Наиболее распространенными формами ГЧП являются государственные контракты и концессионные соглашения. Каждый из указанных видов соглашений регулируется отдельным федеральным законом. В рамках ГЧП также заключаются и иные виды соглашений между государством в лице органов государственной власти и юридическими лицами, направленных на совместное осуществление крупных социально-значимых проектов (договоры о совместной деятельности, договоры аренды с инвестиционными обязательствами, различные смешанные договоры и т.п.). Такие договоры не регулируются отдельными специальными законами.

Нельзя не отметить, что в Законе Санкт-Петербурга подход отличается от аналогичных норм в прочих региональных законах о ГЧП - в нем зафиксированы конкретные механизмы взаимодействия партнеров в рамках организационно-правовых моделей, в первую очередь, концессии. Механизмы дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, от разделения рисков между партнерами, ответственности за проведе-

ние различных видов работ (строительство, эксплуатация, управление и т.д.). На основе базового закона в Санкт-Петербурге принимаются постановления по конкретным проектам ГЧП со ссылками на один из возможных механизмов ГЧП. Например, правительство Санкт-Петербурга приняло постановление от 25 декабря 2007 г. № 1657 “О заключении соглашения о создании и последующей эксплуатации линии нового пассажирского транспорта “Наземный экспресс”<sup>1</sup>. В данном постановлении указано: “...Установить, что участие Санкт-Петербурга в государственно-частном партнерстве по созданию и последующей эксплуатации объекта осуществляется в форме, предусмотренной в пункте 1 статьи 5 Закона Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627-100 “Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах”.

Более того, п. 4 ст. 9 Закона Санкт-Петербурга внесено существенное добавление в части того, что заключать контракты ГЧП от имени города могут юридические лица - по специальному поручению Правительства Санкт-Петербурга<sup>2</sup>. На наш взгляд, данное положение было внесено для конкретного проекта ГЧП и для его оценки требуется практическое апробирование и надлежащий контроль.

Вероятно, спорным является вопрос о степени детализации отражения в законах всех механизмов и инструментов ГЧП, но проблема систематизации представлений о формах ГЧП, безусловно, на сегодня одна из актуальных в экономической науке.

**Принципы участия в ГЧП.** Анализ соответствующих статей всех рассматриваемых законов показал, что основные принципы государственно-частного партнерства в них указаны: законность, взаимовыгодное сотрудничество, обеспечение доступности информации о проектах государственно-частного партнерства и равные условия доступа хозяйствующих субъектов к участию в государственно-частном партнерстве, равенство сторон в ГЧП.

Однако, на наш взгляд, их необходимо дополнить - эффективное развитие ГЧП невозможно без следующих принципов.

<sup>1</sup> В ред. постановлений Правительства Санкт-Петербурга от 7 марта 2008 г. № 258; от 26 мая 2008 г. № 606; от 30 сент. 2008 г. № 1201; от 22 дек. 2008 г. № 1659; от 23 апр. 2009 г. № 426.

<sup>2</sup> По специальному поручению Правительства Санкт-Петербурга от имени Санкт-Петербурга его отдельные права и обязанности по управлению и распоряжению имуществом, находящимся в собственности Санкт-Петербурга, в рамках соглашений (концессионных соглашений), в том числе по принятию решений и совершению иных юридических действий, связанных с проведением конкурса, могут осуществлять юридические лица.

1. **Принцип гласности и прозрачности отношений партнерства** (зафиксирован только в Законе Томской области). Этот принцип означает требование раскрытия участниками партнерства информации о том, как идут дела в партнерстве (федеральный, региональный, местный уровни). Следует использовать обязательное раскрытие определенной информации партнерства, сделать ее доступной для публичного ознакомления. Применение этого принципа на практике может служить одной из мер контроля и отчетности участников ГЧП, а также будет способствовать установлению честности и нравственности в государственно-частном партнерстве.

2. **Страхование рисков государственно-частного партнерства.** Страхование рисков реализации проектов государственно-частного партнерства позволяет совместить механизмы предотвращения убытков и механизмы получения компенсации в случае их причинения. Так как страховщики отвечают за результат своей работы своими деньгами и получают оплату своего труда на рыночных условиях, оценка рисков и дальнейший надзор страхователя за застрахованным бизнесом порождают адекватные системы стандартов и правил и служат полноценным дополнением государственному регулированию.

3. **Участие институтов гражданского общества в отборе проектов государственно-частного партнерства.** Информация о проектах государственно-частного партнерства должна быть публичной. Гражданам может быть предоставлено право участия в выборе проектов, которые будут предложены частным лицам к реализации в рамках государственно-частного партнерства (например, проекты в сфере обороны, образования, здравоохранения, сельского хозяйства). Такая система позволит выявить реальные предпочтения, ценности и приоритеты граждан.

4. **Равенство сторон соглашения ГЧП** - этот правовой принцип отражен во всех рассматриваемых законах. В то же время, с нашей точки зрения, проблема равноправия сторон в контрактах ГЧП является достаточно сложной, неоднозначно трактуемой в законодательстве за рубежом и заслуживает самостоятельного рассмотрения. Как известно, отношения собственности играют главенствующую роль в рыночной экономике. Предметом ГЧП является государственная (более широко - общественная) собственность. И в этом плане государство и частная компания фактически не будут равны, несмотря на гражданско-правовую суть заключаемых контрактов ГЧП, так как базовые отношения собственности в проектах ГЧП не изменяются, как бы ни была велика роль частного сектора в качестве инвестора, менеджера или оператора. В ряде стран (например, во Франции) действует законодательство, в соответствии с которым государство и биз-

нес не всегда выступают равными партнерами в проектах ГЧП. Иногда в интересах общества контракт ГЧП может прерываться государством в одностороннем порядке без каких-либо для него правовых последствий, если оно сочтет это необходимым в интересах общества.

5. *Принцип неприкосновенности собственности.* Участие в ГЧП предполагает наличие у партнеров определенного имущества в собственности и возможность участия этим имуществом в реализации проекта ГЧП. Независимо от того, является ли данное имущество собственностью публично-правового образования или частного лица, собственнику гарантируется возможность использования принадлежащего ему имущества в своих интересах, не опасаясь его произвольного изъятия или запрета либо ограничений в использовании.

Данный принцип в некоторой степени использован в рассматриваемых законах в части условий предоставления государственного имущества в пользование в проектах ГЧП.

*Условия предоставления государственного имущества.* Анализ региональных законов показал, что на сегодня региональное законодательство только в общих чертах регулирует такой важный вопрос, как отношения собственности в ГЧП. В законе Томской области лишь оговорен срок предоставления государственного имущества в проекты ГЧП - он ограничен двадцатью пятью годами, в Республике Алтай механизм передачи имущества будет устанавливаться Правительством Республики Алтай.

Можно выделить закон Санкт-Петербурга, в котором оговорены конкретные механизмы передачи городской собственности в проект ГЧП.

*Предоставление частному участнику ГЧП гарантий, льгот со стороны региональных властей.* Частный бизнес далеко не всегда стремится участвовать в партнерствах с государством, и примеры тому достаточно многочисленны. Например, хорошо знакомые с мировой практикой концессионных соглашений специалисты отмечают, что в последние годы «частный сектор проявляет все меньший интерес к концессиям... даже договоры аренды вызывают лишь очень ограниченный интерес... Частный сектор требует содействия в снижении всех рисков, не имеющих прямого отношения к производственной деятельности, включая валютные риски, риски, связанные с государственным регулированием, риски неплатежей, региональные риски»<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Кониши М. Кризис доверия в системе участия частного сектора в водном хозяйстве: меры по преодолению препятствий для более эффективного участия частного сектора // Участие частного бизнеса в водном хозяйстве в странах Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии: Материалы конф., Вена, 2-3 июля 2003 г. (цит. по материалам сайта. Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/59/37/30974850.pdf>).

Отсюда - необходимость наличия в законах о ГЧП отдельных статей о предоставлении частному участнику ГЧП гарантий и льгот со стороны региональных властей. Что касается анализируемых законов, то приходится констатировать, что данный вопрос в них либо обойден (Томская область), либо пока только обозначен. И связано это, в первую очередь, с тем, что основные проблемы, существующие в сфере государственно-частного партнерства, заключаются в невозможности принятия на себя обязательств органами государственного, муниципального управления в рамках соответствующих контрактов за пределами того, что у них на сегодняшний день определяется бюджетом. Механизмы координации исполнения обязательств публичного участника при осуществлении проектов государственно-частного партнерства отсутствуют.

В заключение отметим, что становление законодательных институтов ГЧП является сегодня одним из самых существенных факторов, способствующих его дальнейшему развитию. Однако формирующееся региональное законодательство о ГЧП имеет ряд серьезных недостатков, в первую очередь, оно нечетко разделяет позиции о владении, пользовании и распоряжении собственностью. С этой целью необходимо разработать закон о ГЧП на федеральном уровне, в котором будут заложены основополагающие, базовые понятия ГЧП: принципы, формы и пр. Необходимо дальнейшая работа по совершенствованию правового регулирования ГЧП на региональном уровне, в том числе в области гарантий региональных властей частному бизнесу, участвующему в проектах ГЧП. С этой целью необходимо внести изменения в местные законы о малом предпринимательстве, в законы о ставках налогов - земельного, имущественного; предусмотреть дотации при подключении к свету, воде и пр., например, при строительстве или эксплуатации совместного объекта в рамках ГЧП; пересмотреть кредитную политику в части кредитных ставок участникам ГЧП.

Для формирования цивилизованных основ ГЧП в России необходимо работать и в теоретическом плане: разработать научно-методологические основы государственно-частного партнерства, включая систему научных понятий и принципов; определить место государственно-частного партнерства в системе публичных и экономических институтов.

Только совместные усилия ученых, экономистов, юристов, предпринимателей и государственных деятелей превратят ГЧП из отвлеченной категории в реальный и эффективный механизм экономического развития.

*Поступила в редакцию 06.08.2009 г.*

## Экономические закономерности инновационно-технологического развития экономики

© 2009 С.Г. Вагин

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

Ключевая роль в решении проблем экономического, социального, культурного развития принадлежит научно-техническому прогрессу, однако ныне действующий хозяйственный механизм недостаточно к нему восприимчив, что явилось одной из причин дестабилизации экономики. Необходимость перехода к иной модели общественного устройства диктуется универсальностью законов, управляющих экономикой и обществом в целом.

*Ключевые слова:* технологии, нововведения, экономика, научно-технический прогресс, технологический уклад, глобальный процесс, технологические системы, модели экономического роста.

Рыночная экономика создает действенные стимулы к самореализации возможностей человека, повышению трудовой и хозяйственной активности, резко ускоряет научно-технический прогресс. Свойственные ей механизмы саморегулирования обеспечивают наилучшую координацию деятельности всех экономических субъектов, рациональное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, сбалансированность народного хозяйства. Переход к экономической системе, базирующейся на рыночных отношениях, позволит осуществить интеграцию с мировым хозяйством, обеспечить рост производства в соответствии с нуждами населения и тем самым социальную ориентацию экономики.

В рыночных условиях каждая страна имеет возможность вырабатывать и реализовывать свою программу экономической реформы на основе анализа специфики социально-экономической ситуации, собственного видения основных проблем, с учетом национальных и исторических особенностей. В этой связи актуализируются вопросы исследования закономерностей научно-технического прогресса (НТП) в промышленном комплексе исходя из потребностей и результатов развития науки и техники, с учетом реальных процессов, происходящих в народном хозяйстве.

Под воздействием протекающих перестроенных процессов меняется политическое, социальное и экономическое мышление человека, происходит переосмысление традиционного взгляда на НТП. Новая система хозяйствования выдвигает к нему особые требования, выполнение которых несовместимо ни с декларативным характером социально-экономического направления развития (выполнение социальных программ: жилищной, продовольственной, товаров длительного пользования, здравоохранения и экологической), ни с распылением ресурсов по широкому фронту научных исследований и разработок.

Своеобразием нынешнего этапа научно-технического развития являются: во-первых, попытка повернуть НТП “лицом к потребителю”; во-вторых, глобальный процесс изменения характера технологической структуры народного хозяйства и его комплексов, а главное - совершенствование методологии организации, планирования и управления НТП.

Концепция развития основных направлений НТП в отраслях и сферах деятельности промышленного комплекса предопределяет перспективу роста промышленности, является составной частью целостной системы управления экономикой. Поэтому рассматривать и изучать эти направления нужно комплексно, в рамках новой модели развития народного хозяйства. В данной связи рассмотрение закономерностей инновационно-технологического развития экономики становится актуальным.

Научно-технический прогресс обычно рассматривается как важнейшее средство воздействия на динамику производительных сил и поэтому составляет “каркас” любых нововведений, способствующих экономическому и социальному развитию общества. Учет потенциальных возможностей, связанных с освоением передовых достижений науки и техники различными звеньями общественного производства, определяет ближайшие и перспективные задачи повышения эффективности, обновления выпускаемой продукции в соответствии с новыми стандартами производственного и непроизводственного потребления, сохранения и улучшения среды обитания человека.

Ориентация на технические источники развития, которая впервые громко заявила о себе во второй половине XVIII в. в эпоху промышленной революции, благодаря систематическому, сознательному и целенаправленному совершенствованию орудий и предметов труда позволила

обеспечить в странах, охваченных этим процессом, впечатляющее продвижение во всех сферах жизнедеятельности человека и общества.

Однако понадобилось пройти трудный и длительный путь, прежде чем наука и техника превратились в надежный инструмент целенаправленного совершенствования общественного производства. Начало процесса, характеризующегося в настоящее время использованием научно-технических факторов на систематической основе, связывают со становлением капиталистических отношений. Исследуя капиталистический способ производства, К. Маркс сформулировал свой знаменитый вывод о превращении науки в непосредственно производительную силу. С тех пор, как он впервые был сделан, прошло почти полтора столетия, и жизнь показала его полную справедливость. Подъем крупной промышленности, основанной на научно-технических достижениях, не только означал переход к капиталистической формации, но и подготавливал базис для перехода к принципиально новому типу развития - инновационному.

Промышленный переворот, дав старт невиданному прогрессу производительных сил общества, одновременно надолго фактически отождествил понятия сначала технического, а позже - научно-технического развития и нововведения. Техника стала существеннейшим элементом хозяйственного процесса и одной из его важнейших целей. Она позволила вовлечь в оборот новые ресурсы, усилила доступность старых, увеличила степень их фабрикации и тем самым осуществила наращивание продуктивных возможностей производства. Одновременно использование технического оборудования в экспериментах, в процессе конструирования и создания новой, более совершенной техники превратило техническую систему в целом в самосовершенствующуюся и саморазвивающуюся. Кроме того, технические устройства имманентны рациональному хозяйствованию: стремление, с одной стороны, к оптимальному использованию ресурсов, максимизации хозяйственных результатов, а с другой - к повышению технической эффективности основано на весьма сходных парадигмах. Нахождение их взаимного пересечения, т.е. создание и использование экономически эффективной новой техники, представляется одним из ключевых источников динамизации общественного производства.

Техника развивается не в вакууме и срывает только при соблюдении ряда условий. Широко понимаемая культурная среда, включающая духовные воззрения общества, социальные силы, политические течения, правовые нормы, ценностные установки, сопрягаясь с экономи-

ческими процессами и хозяйственной деятельностью, открывает простор или, наоборот, ставит ограничения на пути технического прогресса. Если культурная среда гальванизирует технические нововведения, то последние, в свою очередь, выйдя на более высокий уровень совершенства и эффективности, создают материальный плацдарм для культурного развития. Однако этот процесс богаче простой приспособляемости, поскольку каждый шаг культуры одновременно открывает новые горизонты для техники. В самом деле, новые идеи и новое понимание мира формируют и новое ощущение реальности, создают новые социальные потребности. Причем сегодня эти потребности уже не несут в себе условия выживания человека и человечества и являются не продуктом природы человека, а продуктом его культуры.

К. Маркс и Ф. Энгельс, первыми оценив то новое, что привносит в развитие цивилизации сознательное культивирование технических достижений, попытались это новое вывести за рамки машинной индустрии, экономики и хозяйства, связав его с исторической проблемой сознательной переделки общества. Данный ключевой момент конструктивного мировоззрения наиболее ярко сформулирован в тезисах о Фейербахе: "Философы лишь различным образом объясняли мир, но дело заключается в том, чтобы изменить его". По мнению С.Ю. Глазьева<sup>1</sup>, в мировом технико-экономическом развитии можно выделить периоды доминирования пяти последовательно сменявших друг друга технологических укладов, включая вступивший в 1990-х гг. в фазу роста информационный технологический уклад (обобщенная характеристика укладов представлена в таблице). Сейчас уже говорят о зарождении шестого технологического уклада.

Приоритетное развитие пятого технологического уклада в мировой экономике и зарождение шестого технологического уклада позволяют говорить о новом качестве экономического роста, постепенно занимающего центральное место в мировой экономике.

Как видно из таблицы, доминантой пятого технологического уклада являются гибкие автоматизированные системы в обрабатывающей промышленности, станки с ЧПУ, программное обеспечение, информационные услуги, телекоммуникации, вычислительная техника, электронная и авиационная промышленность, оптические волокна и оптоэлектроника. При этом ядро последующего, шестого, уклада (2040-2090 гг.)

<sup>1</sup> Глазьев С.Ю. О стратегии развития российской экономики: Науч. докл. М., 2001. Режим доступа: [www.glazev.ru](http://www.glazev.ru).



Обобщенная характеристика технологических укладов

Характеристика	1770-1830 гг.	1830-1880 гг.	1880-1930 гг.	1930-1980 гг.	От 19
Технологические лидеры	Великобритания, Франция, Бельгия	Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США	Япония, США, Германия, Швеция, ЕЭС, Тайвань, Корея, Канада, Австралия	Бразилия, Мексика, Аргентина, Венесуэла, Китай, Индия, Индонезия, Турция, страны Восточной Европы	Электронная вычислительная техника, протелекоммуникационные производств информатики
Развитие страны	Германские государства, Нидерланды	Италия, Нидерланды, Швейцария, Венгрия	ЕАСТ, Канада, Австралия, Япония, Швеция, Швейцария	СЭВ, Бразилия, Мексика, Китай, Тайвань, Индия	Автомобильная металлургия длительного пользования, материалы, производств и переработки
Ядро технологического уклада	Текстильная промышленность, машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, водяного двигателя	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машино-, пароходостроение, угольная, станкоинструментальная промышленность, черная металлургия	Германия, США, Великобритания, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды	Италия, Дания, Австро-Венгрия, Канада, Япония, Испания, Россия, Швеция	Электротехника, машиностроение и прокат стали, неорганические
Ключевой фактор	Текстильные машины	Паровой двигатель, станки	Электродвигатель, сталь	Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия	Микроэлектроника
Формирующееся ядро нового уклада	Автомобилестроение, органическая химия, производство и переработка нефти, цветная металлургия, автотранспортное строительство	Сталь, электроэнергетика, тяжелое машиностроение, неорганическая химия	Паровые двигатели, машиностроение	Радары, строительство трубопроводов, авиационная промышленность, производство и переработка газа	Биотехнология, тонкая химия
Преимущества данного технологического уклада по сравнению с предшествующим	Механизация и концентрация производства на фабриках	Рост масштабов и концентрации производства на основе использования парового двигателя	Повышение гибкости производства на основе использования электродвигателя, стандартизации производства, урбанизация	Массовое и серийное производство	Индивидуализация и потребление: производство ограниченный потребности деурбанизация телекоммуникации

уже сейчас зарождается и формируется в недрах пятого технологического уклада (1990-2040 гг.) исследовательскими работами, нововведениями в области биотехнологии, тонкой химии, изучения и освоения Мирового океана, искусственно-интеллекта, космической техники.

Основой предстоящего технологического уклада станут широкая комплексная автоматизация производственных процессов на базе бурного развития электроники, мехатроники, микропроцессорной техники, глубокая автоматизация производства, широкое применение биотехнологий, новая система массовых коммуникаций с использованием вычислительных сетей и космической связи. При этом сегодняшнее состояние технологической структуры авторы характеризуют как многоукладное, представляющее собой совмещение технологических систем, принадлежащих как минимум трем принципиально разным технологическим укладам, в центре которых находятся, соответственно, электромеханические технологии, автоматизация и интеграция информационных и технологических систем. С ними сопряжены определенные поколения конструкционных материалов, способов получения энергии, транспортных систем и инфраструктуры в целом.

Значительное число авторов пишут о наступлении принципиально нового этапа научно-технической революции, связывая его с успехами распространения новейших технологий, таких, как электронизация, компьютеризация, информатизация, биотехнология, лазеры, или же с появлением новых технологических систем связи, обучения, обороны и т.д.

Различные авторы с разной глубиной проницательности интерпретируют те или иные этапы развития техники, делая неодинаковые по своей объясняющей способности обобщения. Но все-таки речь идет не о периодизации истории развития техники, а о выявлении качественных особенностей отдельных этапов развития общества. Поступательное движение человеческой цивилизации не совпадает на каждом своем шаге с этапами развития техники. И хотя последние двести лет такая зависимость проявилась с большей определенностью, считать, что она является абсолютной закономерностью, еще рано. Здесь следует быть более осторожным, полагая, что такая связь характерна для определенного этапа развития общества. К тому же в определенные исторические периоды динамизирующая сила идей или общественных условий может быть вполне сопоставима по значению с развитием техники и производительных сил и даже превосходить их.

В противном случае, в зависимости от того или иного вида технологии, особенно если это

комплексная технология, всю толщу человеческой истории можно было бы исчерпать суммой отдельных историй развития важнейших видов техники. Заметим при этом, что технология представляет собой совокупность приемов, правил и методов использования конкретных видов техники. В данном смысле с определенной долей условности технология может оставаться неизменной при изменении в определенных рамках собственно техники, хотя сама техника порой понимается как искусный метод, способ получения результата, навык, приобретенный путем обучения и тренировки. Поэтому часто понятия техники и технологии путают или меняют местами. Однако применительно к истории, с точки зрения выявления каких-то длительных тенденций, на наш взгляд, лучше говорить о технологии.

Как бы ни велика была роль науки и техники в современном мире, она соседствует и взаимодействует с поиском новых, наиболее адекватных производственным и творческим возможностям человека форм организации труда, способов включения в национальную и мировую экономики, с совершенствованием форм государственного управления, становлением и развитием новых общественно-политических движений, выражающих созревание новых социальных групп в обществе и осознание ими связи их собственных интересов с интересами общества и т.д. Инновационный процесс становится всеобъемлющим. Распространение его на все сферы общества требует взаимосопряжения, подстраивания отдельных его линий. Там, где эта необходимость вовремя не осознается, возникают сложные проблемы. Например, низкая культура работников приводит к невозможности эксплуатации сложной новейшей техники. Низкая экологическая адаптируемость ряда производств химии, металлургии и энергетики вызывает резкий протест населения, выражающийся зачастую в тотальном неприятии любых технологий, в "бунте" против техники. Очевидно, что комплексное сопряжение различных направлений инновационного типа развития должно осуществляться по всем основным линиям, среди которых важнейшие, на наш взгляд, - технологическая, институциональная и социально-ценностная.

Коль скоро техника выходила на первый план, заслоняя все остальные аспекты общественного производства, то в такой трактовке экономики как большой машины, у которой надо своевременно менять отдельные фрагменты конструкции, и управление приобретало выхолощенный (без социального, экономического, экологического, человеческого и других аспектов), технократический характер. Научно-техническая политика заменя-

лась планированием НТП, т.е. неким подобием календарного плана, охватывающего все стороны жизненного цикла техники. При таком подходе любые сбои социально-экономического развития вполне логично должны были объясняться недостатками в осуществлении научно-технического прогресса и устраняться за счет роста затрат на новую технику, упорядочением и усилением процесса внедрения, повышением качества проектирования, усилением дисциплины поставок и договорных обязательств и т.п.<sup>2</sup>

Недостатки научно-технической политики в ее узком технократическом толковании особенно рельефно проявились в последние 15-20 лет, что, прежде всего, сказалось на замедлении развития производительных сил.

Технологический аспект, охватывая основные инструментальные средства решения встающих перед обществом проблем, представляет собой важнейший элемент научно-технической политики и инновационного типа развития. Можно указать на три следующие важнейшие проблемы, решаемые в рамках данного аспекта. Это, прежде всего, обеспечение технической реализации встающих проблем, т.е. техническая задача в ее самой узкой трактовке. Однако чем масштабнее проблема, для которой разрабатываются технические средства, тем неоднозначнее может быть получаемый результат. Поэтому далее любое техническое устройство должно проходить проверку с точки зрения баланса функциональности, означающего комплексную оценку не только прямых, но и значимых побочных следствий осуществления технических решений от эксплуатации техники. В настоящее время подходы к решению этой проблемы выделились в самостоятельную дисциплину, известную на Западе как «оценка технологий».

Наконец, важное значение имеют экономические характеристики используемой техники. По сути, технические устройства должны сопрягаться с условиями рационального хозяйствования.

Известно, что на протяжении трех десятилетий, с середины 1950-х до середины 1980-х гг. в экономической науке господствовала разработанная в рамках неоклассической теории концепция экзогенного, т.е. как бы привносимого в экономическую систему извне, технологического прогресса. Она была предложена и обоснована в работах Я. Тинбергена, Р. Солоу, Р. Харрода, Дж. Хикса и ряда других известных экономистов.

Однако, несмотря на многолетние усилия теоретиков, сам научно-технический прогресс был

представлен в рамках неоклассических моделей в основном лишь как некий собирательный аргумент производственной функции, объединяющей все иные, помимо труда и капитала, факторы производства. Повышение производительности труда в условиях равновесного роста обеспечивалось в таких моделях за счет нейтрального, по Харроду, научно-технического прогресса и шло параллельно с увеличением капиталовооруженности труда при постоянной капиталоемкости продукции.

Из неоклассических моделей, в частности, следовало, что все страны, получившие равный доступ к современным технологиям, должны иметь в пределе, или выходе на траекторию равновесного роста, сближающиеся между собой темпы повышения производительности труда (конечно, с поправками на различия в стартовых условиях, темпах прироста населения, нормах сбережения капитала и факторах, выходящих за рамки моделируемых экономических процессов). Но, как признает Солоу, говорить о чем-то похожем на такую конвергенцию в реальной экономике можно лишь в отношении наиболее индустриально развитых стран и неуместно при их сравнении со странами Латинской Америки, Африки и большинством стран Азии.

Важный теоретический прорыв произошел в середине 1980-х гг. П. Ромер, Р. Лукас, Ф. Агийон и П. Хоувитт, Дж. Гроссман и Э. Хэлпман, а также ряд их последователей использовали новые подходы к построению моделей экономического роста, предусматривающие возможность генерации в изучаемой макроэкономической системе внутренне присущих ей (эндогенных) технологических изменений. В результате моделируемая система получает дополнительные импульсы к росту при одном и том же соотношении затрат традиционных факторов производства - труда и капитала. В самом общем виде это происходит благодаря накоплению человеческого капитала, индуцирующему увеличение эффекта от масштабов производства<sup>3</sup>.

Появление нового класса моделей экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом вызвало заметный прилив интереса к проблемам экономической динамики. Особую роль в этом сыграли три важных следствия из этих моделей, которые могли бы иметь серьезное практическое значение. Речь идет: (1) о предсказанном эффекте масштаба от увеличения ресурсов, вовлеченных в процесс получения нового знания; (2) возможности влиять на темпы долгосрочного экономического роста с помощью соот-

<sup>2</sup> Багриновский К., Бендиков М., Хрусталева Е. Экономическая безопасность наукоемкого производства. Принт. М., 2000.

<sup>3</sup> Гринчель Б.М., Костылева Н.Е. и др. Повышение конкурентоспособности территорий как обобщающая задача стратегического развития. СПб., 2001.

ветствующей политики государства, стимулирующей накопление человеческого капитала; (3) роли размеров экономического пространства, в частности, о значении международной торговли, а также процессов глобализации и дезинтеграции.

Однако остается много неясных вопросов, связанных, в частности, с обоснованностью некоторых теоретических посылок, положенных в основу создания моделей роста с эндогенным технологическим прогрессом, а также с эмпирическим подтверждением полученных в этих моделях выводов. Это происходит, на наш взгляд, потому, что неоклассическая теория неадекватно описывает особенности технологически прогрессирующей рыночной экономики и в лучшем случае лишь фиксирует такой прогресс, но не дает объяснений, не способствует его осуществлению.

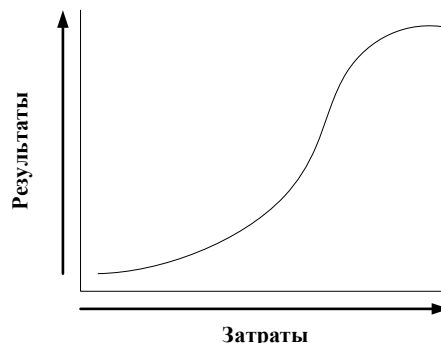
Объяснение этому парадоксу дает эволюционная теория, которая рассматривает экономическое развитие как необратимый процесс нарастания сложности, многообразия и продуктивности производства за счет периодически повторяющейся смены технологий, видов продукции, организаций и институтов. Для подтверждения сказанного следует рассмотреть основные положения двух названных теорий.

*Первое.* Для неоклассиков принцип равновесия устанавливает одну из возможных критериальных характеристик хозяйства: распространено мнение, что хорошо функционирующая система обязательно равновесная, причем равновесие ее устойчиво. Несмотря на популярность этой точки зрения, ее нельзя принять безоговорочно. Неравновесные состояния рассматриваются как нежелательные, которые нужно преодолевать. Для эволюционистов неравновесие - одно из основных условий развития. Если же вспомнить, что среди факторов, отклоняющих хозяйство от равновесия, первые места занимают научно-технический прогресс, социальное развитие, то придется не только отдать этим факторам приоритет перед равновесием, но и признать наличие здесь немаловажного противоречия. Оно и неудивительно: равновесие и развитие находятся примерно в таком же диалектическом отношении, как покой и движение.

*Второе.* Если неоклассики в качестве идеального рынка рассматривают модель совершенной конкуренции, то эволюционисты представляют рынок иначе. Важный их принцип базируется на понимании динамики конкуренции. Чтобы понять эту динамику, которая каждодневно проявляется, необходимо знать три идеи: S-образной кривой, преимуществ атакующего (новатора) и технологических разрывов.

По Р. Фостеру, S-образная кривая отражает зависимость между затратами, связанными с улучше-

нием продукта или процесса, и результатами, полученными от вложенных средств. Кривая названа S-образной потому, что при нанесении результатов на график обычно получают изогнутую линию, напоминающую букву S, но вытянутую вправо наверх и влево - в нижней части (см. рисунок).



Зарождение, скачкообразный рост и постепенное достижение стадии полной зрелости технологического процесса или продукта

**Рис. S-образная кривая**

Вначале, когда новаторы выходят на рынок со своими нововведениями, их успехи весьма скромны. Затем, когда в дело идут ключевые для достижения успеха знания, результаты улучшаются скачкообразно, т.е. оказываются монополистами в этой области, что несовместимо с моделью совершенной конкуренции. По этому поводу Й. Шумпетер писал: "Внедрение новых способов производства и новых товаров с самого начала несовместимы с совершенной (мгновенной) конкуренцией. Но это означает, что с нею несовместимо то, что мы... называем экономическим прогрессом. И действительно, совершенная конкуренция - автоматически или в результате специальных мер - временно разрушается и всегда разрушалась всюду, где появлялось что-либо новое"<sup>4</sup>.

*Третье.* Если для неоклассиков все экономические субъекты однородны, то для эволюционистов они изначально неоднородны. Согласно Й. Шумпетеру, все множество субъектов делится на две группы: новаторов, проектирующих, разрабатывающих и внедряющих новые технологии и продукты, создающих новые и модернизирующие старые формы, влияющих на изменение в институциональной структуре, и консерваторов, эксплуатирующих наличные технологии, производящих "старые" продукции, действующих в рамках сложившихся форм, стремящихся к неизменности институтов.

Деление экономических субъектов на новаторов и консерваторов - исходный пункт эво-

<sup>4</sup> Основы инновационного менеджмента: Учеб. пособие / А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели; Под ред. П.Н. Завлина. М., 2000.

люционной теории. Игнорируя данное деление, неоклассики не в состоянии полноценно анализировать экономическую эволюцию и технологический прогресс как ее основной двигатель.

Таким образом, в рамках неоклассической теории технологии всегда рассматривались как экзогенный фактор, и поэтому категории инноваций и технического прогресса никогда не относились к центральным в анализе неоклассиков. В данной связи анализ условий и перспектив инновационного развития, особенностей формирования "новой" экономики конца XX - начала XXI в. требует демонтажа экономической теории, порожденной в эпоху товаропроизводящей экономики XIX - первой половины XX в.

Обобщая вышеизложенные теоретические послылки, определим закономерности процесса становления и смены технологических укладов:

1. Все развитые страны прошли одну и ту же траекторию технико-экономического развития. Различия заключались в длительности жизненного цикла и отдельных фаз технологических укладов. При этом общая закономерность состоит в том, что страны-последователи проходят те же участки траектории технико-экономического развития быстрее лидеров.

2. Эффективное включение в международное разделение труда в существующих условиях возможно только на основе конкурентных преимуществ в отдельных производствах пятого технологического уклада, поскольку ни одна из стран не обладает их полным комплексом. Стремление к одновременному развитию всех базисных производств пятого уклада ведет к распылению ресурсов и технологическому отставанию. Отсюда следует особая избирательность научно-технической политики. Этим объясняется тенденция роста числа стран - лидеров научно-технического развития.

3. Особую значимость приобретают современные институциональные изменения с целью повышения адаптации общества к быстро происхо-

дящим технологическим изменениям, разработка методов определения приоритетов технико-экономического развития и механизмов их реализации.

4. Вопреки упрощенным представлениям о научно-техническом прогрессе как о постоянном процессе совершенствования общественного производства путем постепенной замены устаревающих технологий новыми, реальное технико-экономическое развитие происходит путем чередования этапов эволюционного совершенствования и структурной перестройки экономики, в ходе которой осуществляется внедрение радикально новых технологий.

5. Чтобы занимать лидирующие в научно-техническом отношении позиции, необходима заблаговременная ориентация имеющегося научно-технического потенциала на поиск и разработку базисных технологий шестого технологического уклада. В условиях отсталой технологической структуры народного хозяйства, неразвитости рыночных отношений такая переориентация не может произойти под воздействием изменения спроса коммерческого сектора на содержание НИОКР. Такой процесс направляется в значительной степени вдоль бесперспективных, устаревших технологических траекторий. Поэтому необходимо целенаправленное государственное стимулирование концентрации НИОКР на перспективных направлениях. Эта и другие закономерности современного технико-экономического развития обуславливают особую значимость программного метода осуществления структурных преобразований экономики страны.

Знание и использование закономерностей эволюции технологических укладов позволяют видеть перспективу технико-экономического развития, определяемую вектором передовых производств, и намечать с учетом объективных тенденций приоритетные направления технико-экономического развития, повышая тем самым их обоснованность и надежность.

*Поступила в редакцию 06.08.2009 г.*

## Социально-экономическая безопасность и угрозы социальной стабильности в регионе

© 2009 Х.М. Хаджалова

кандидат экономических наук, научный сотрудник

Институт социально-экономических исследований

Дагестанского научного центра Российской академии наук

В статье рассматриваются теоретические аспекты социально-экономической безопасности, определяются основные факторы обеспечения социально-экономической безопасности в регионе с высокой социальной напряженностью и низким уровнем жизни населения, анализируются основные социальные проблемы в Республике Дагестан и определяются направления их решения. В качестве основных факторов, воздействующих на социальную стабильность в Республике Дагестан, выделяются: процесс формирования новых социально-экономических основ общества, построенного на эффективном сочетании демократических принципов и основ дагестанской культуры; низкий уровень жизни и кризис социальной сферы Республики Дагестан; противоречия в развитии ислама в современном обществе и низкий уровень доверия органам государственной власти.

*Ключевые слова:* социальная напряженность, регион, социально-экономическая безопасность, угрозы социальной стабильности, безработица, уровень жизни, поляризация доходов населения.

На современном этапе развития, наряду с позитивными тенденциями в экономике и социальной сфере России, наблюдаются и негативные социальные последствия системного кризиса: высокая социальная поляризация общества, широкая криминализация всех сторон общественной жизни, участвовавшие проявления национализма и сепаратизма. Все они представляют собой внутренние источники угроз и опасностей для развития страны и ее отдельных регионов. В этих условиях существенно возрастает роль обеспечения общественной и личной безопасности, стабильности общества и защиты интересов различных социальных групп. При этом под безопасностью принято понимать "... состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз"<sup>1</sup>. Более развернутое определение экономической безопасности дает В. Паньков: "Национальная экономическая безопасность - это состояние национальной экономики, характеризующееся устойчивостью, "иммунитетом" к воздействию внешних и внутренних факторов, нарушающих нормальное функционирование общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> О безопасности: Закон РФ от 5 марта 1992 г., доп. от 25 дек. 1992 г. // Ведомости Съезда депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. 1992. № 15. Ст. 799.

<sup>2</sup> Паньков В. Экономическая безопасность // Интер-линк. 1992. № 3. С. 114.

В современной России национальные интересы в социально-экономической сфере заключаются в повышении уровня и качества жизни населения как основного условия обеспечения стабильного и долговременного экономического роста за счет формирования в стране достаточно многочисленного слоя населения с растущими доходами, обеспечивающими достойный уровень жизни, устойчивое увеличение платежеспособного спроса и уровня сбережений населения, трансформируемых в инвестиции. Угрозу национальной безопасности России в социальной сфере создает глубокое расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу малообеспеченных граждан, увеличение удельного веса населения, живущего за чертой бедности, рост безработицы.

В настоящее время имущественное расслоение общества, увеличение удельного веса населения, живущего за чертой бедности, рост безработицы и низкий уровень жизни, деформация демографического и социального состава общества, кризис семьи, снижение духовно-нравственного и творческого потенциала граждан, социальные и политические конфликты создают реальную угрозу социальной стабильности и "благоприятную почву" для развития религиозного экстремизма в регионах Северного Кавказа. При этом, на наш взгляд, главными задачами обеспечения социально-экономической безопасности являются повышение уровня доверия населения к органам государственной и муниципальной власти, создание условий реализации трудовых навыков населения, обеспечение социаль-

ной защиты и соблюдение социальных гарантий.

Под социально-экономической безопасностью понимается стабильное функционирование социальных структур государства, обеспечивающих устойчивое развитие общества. При этом социальную безопасность нельзя понимать как защиту ныне существующих социальных институтов и структур. Наоборот, причиной многих межнациональных и групповых конфликтов являются устаревшие структуры и формы общественных отношений, идеологические штампы и психологические стереотипы. Современное видение социально-экономической безопасности предполагает активное стимулирование и модернизацию устаревших социальных структур и институтов, приспособление их к новым реалиям жизни.

Вне социальной среды обитания и деятельности человека само понятие "безопасность" теряет смысл. И если возникает угроза существованию, выживанию человека, его популяции, нации, народа, то это уже крайняя степень угрозы для общества, для большинства ее населения. Невнимание к социальной сфере, экономия на человеке в 1990-е гг. перешагнули ту грань, за которой началось разрушение личности. Именно человеческий фактор, т.е. количество и качество (этнический, религиозный состав, уровень культуры и образования, здоровье, степень криминальности и т.д.) населения, следует отнести к числу неблагоприятных факторов, усиливающих возможность социальной напряженности в современном обществе. Можно считать, что угрозы социальной стабильности общества - это действия одних классов, социальных групп или отдельных личностей, нацеленные (сознательно или непреднамеренно) на уничтожение других общностей или на причинение им ущерба, ведущего к физической и духовной деградации личности, семьи, этноса, общества, народа, государства<sup>3</sup>.

В самом общем виде данные угрозы можно свести в три группы:

- опасности в социальной сфере, идущие извне, от других сфер общественной жизни - политики, экономики, экологии;
- опасности, вытекающие из самой социальной сферы для экономики, политики, экологии и т.д., имеющие обратное воздействие на социум;
- опасности от внутренних процессов в социальной сфере для самой себя.

К основным угрозам безопасности в социальной сфере Республики Дагестан следует отнести кризис систем здравоохранения и социальной защиты, сокращение темпов рождаемос-

ти и средней продолжительности жизни в республике, деформацию демографического и социального состава общества, подрыв трудовых ресурсов как основы развития производства, ослабление института семьи, снижение нравственного и творческого потенциала населения.

Мировой опыт свидетельствует о том, что главным условием поддержания стабильной обстановки в регионах, гражданского согласия и в конечном счете обеспечения приемлемого уровня социально-экономической безопасности является создание достаточно влиятельного среднего класса. По мнению зарубежных ученых, гражданский мир и стабильность, прочная стабильность социальной системы гарантированы в том случае, если средний класс собственников составляет 85% населения, а остальные 15% приблизительно поровну распределяются между богатыми и бедными. Любое изменение этой пропорции, а это характерно для современного Дагестана, ведет к росту социальной напряженности. Когда же количество богатых достигает 1/3, появляется реальная возможность социальной революции с установлением тоталитарного режима.

Другим фактором, характеризующим социальную стабильность в обществе, является соотношение между минимальными и максимальными доходами населения. Специалисты считают, что в обществе, где разрыв между низко- и высокооплачиваемыми работающими приближается к соотношению 1:10, возникает ситуация напряжения, угрозы безопасности. В благополучных странах (Германия, Скандинавия и т.п.) стараются сохранить пропорцию 1:7, 1:8. В современной России, по официальным данным, это соотношение составляет 1:20. Социальная система благополучных в гражданском и политическом отношениях стран четко структурирована на основании иерархии интересов и характеризуется отсутствием "поляризованного" неравенства, что нельзя сказать о России, а тем более о Республике Дагестан. Аморфность и потенциальная неустойчивость социальной структуры общества обусловлена двумя основными факторами:

- преобладание малообеспеченных и бедных слоев. Они не имеют возможностей целенаправленно объединяться в группы интересов, тем самым не могут становиться полноправными субъектами политической деятельности. В Республике Дагестан они получили мощный импульс развития за счет усиления института духовенства (развитие ислама и попытка влияния на политические процессы в регионе является результатом данного объединения в основном малоимущих и недовольных своим положением в обществе населения);

<sup>3</sup> Дзалиев М.И., Урсул А.Д. Основы обеспечения безопасности России. М., 2003. С. 271.

• среди большинства населения преобладает гипертрофированный индивидуализм как форма сознания и жизнедеятельности.

Снижение угрозы для социально-экономической безопасности, прежде всего, связано с повышением уровня и качества жизни населения. В настоящее время экономические возможности снизить растущую социальную напряженность в республике незначительны. Переход же к стадии устойчивого экономического роста означает нарастание социальных ресурсов, расширение границ социально-экономической безопасности. В то же время осознание реальных угроз для социально-экономической безопасности накладывает ряд ограничений на потенциально используемые экономические стратегии. Это значит, что совершенно неприемлема стратегия, усиливающая риск нарастания социальной напряженности и угрожающая социальной безопасности современного общества.

Проблема социальной безопасности сегодня выдвинута на одно из первых мест. Несмотря на то, что существенная доля населения ориентируется на адаптацию к современным социально-экономическим реалиям, к новому социальному порядку, в обществе сложилась значительная часть населения, неудовлетворенного своим положением. Важно, что к ней относятся не только те, кто не видит путей к изменению своего бедственного положения, но и значимые общественные группы, обладающие сплоченностью и потенциальной решимостью не мириться с существующим положением вещей.

В условиях современных дагестанских реалий можно выделить три основных фактора, решающим образом воздействующих на социальную стабильность в Республике Дагестан:

- процесс формирования новых социально-экономических основ общества, построенного на эффективном сочетании демократических принципов и основ дагестанской культуры;
- низкий уровень жизни и кризис социальной сферы Республики Дагестан;
- противоречия в развитии ислама в современном обществе и низкий уровень доверия органам государственной власти.

Основной характеристикой социально-экономической обстановки является уровень социальной напряженности в республике. Именно социальная напряженность, возникающая, прежде всего, на социально-психологическом и идеологическом уровне, выступает одним из индикаторов социального кризиса. Социальная напряженность отражает степень физиологической, психофизической и социально-психологической адаптации, а во многих случаях - дезадаптацию различных категорий населения к трудностям (снижению уровня жизни и социальным изменениям). Она проявляется в резком росте недовольства, недоверия к властям, конфликтности в обществе, тревожности. Имеют место проявления экономической и психической депрессии, ухудшение демографической ситуации.

Рассматривая вопрос о напряженности отношений между различными социальными группами населения, следует исходить из того, что общество, народ которого представляет целостность как объект политики, всегда неоднородно в социально-экономическом, этническом, возрастном, половом, семейном, профессиональном, расселенческом, образовательном и других отношениях. Поэтому привести интересы различных групп населения к общему знаменателю в политике, ее курсе и методах реализации объективно очень трудно, а в некоторых случаях даже невозможно. А политики, возглавляющие политические институты, неизбежно в той или иной степени страдают морально-психологическими пристрастиями, чьи-то интересы для них более близки. И они преувеличивают их значение в целях и содержании политики. Интересы же других групп недооцениваются.

Факторами, определяющими уровень социальной напряженности, является социальная дистанция между составляющими его группами, т.е. степень взаимопонимания и социально-психологической близости в межличностных и межгрупповых отношениях. Чем напряженнее отношения между двумя нациями или социальными группами, тем менее желательны друг для друга их представители в качестве партнеров в межличностном общении. Социальная дистанция между группами во многом определяется уровнем неравенства между ними по различным параметрам. Это неравенство всегда существует: в системе общественного производства и распределения, по национальному и конфессиональному признаку, по уровню образования, профессиональной подготовки, информированности, доходам и их происхождению, условиям и месту проживания, принадлежности к тем или иным институтам власти, степени социальной защищенности, объективным возможностям воздействия на реальное положение дел и т.п.

Основой реализации программы обеспечения социально-экономической безопасности является социальный маневр, направленный на радикальное изменение сложившейся ситуации. Приоритетное значение при этом получает стабилизация (т.е. не снижение) жизненного уровня, и прежде всего текущего потребления основной массы населения, стабилизация численности (т.е. не увеличение) числа семей, находящихся за чертой бедности. Все меры в социальной сфере носят сегодня чрезвычайный характер и направлены прежде всего на поддержание семьи как основы стабилизации и интеграции общества.

Параметры, характеризующие катастрофическое состояние экономики и социальной сферы Республики Дагестан, сегодня известны. Низкая фондовооруженность на душу населения, дисфункции в структуре экономики, сильная зависимость промышленного производства от оборонных заказов, кризисное состояние социальной сферы, низкая покупательная способность населения, слабость



институциональной и инфраструктурной систем и т.д. - в таких социально-экономических условиях обеспечение социальной стабильности предполагает расширение возможностей приложения сил в легальных и стабильных хозяйственных структурах тех слоев общества, которые сохраняют значительную социальную активность и производственно-квалификационный потенциал, но в силу объективных социально-экономических обстоятельств не имеют возможности его реализовать.

Обеспечение социальной стабильности в Республике Дагестан (РД) напрямую зависит от экономической ситуации в регионе. В настоящее время Республика Дагестан представляет собой высокототационный регион, бюджет которого более чем на 75-80% формируется за счет дотаций из федерального бюджета. По показателям, характеризующим социально-экономическое состояние, республика занимает одно из последних мест среди субъектов РФ: ВРП на душу населения по отношению к среднероссийскому составляет 27% (РФ - 165,4 тыс. руб., РД - 44,6 тыс. руб.); объем отгруженных товаров собственного производства на душу населения по отношению к этому же показателю по РФ составляет 6,3% (РФ - 109,4 тыс. руб., РД - 6,9 тыс. руб.); объем продукции сельского хозяйства на душу населения составляет 92,5% от среднероссийского уровня (РФ - 12 тыс. руб., РД - 11,1 тыс. руб.); инвестиции на душу населения составляют 46,4% от среднероссийского уровня (РФ - 32,1 тыс. руб., РД - 14,9 тыс. руб.); номинальная начисленная среднемесячная заработная плата на одного работника составляет 42,6% от среднего по России (РФ - 10 634 руб., РД - 4530 руб.); уровень безработицы по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости составляет 22,3% экономически активного населения республики (РФ - 7,2%)<sup>4</sup>.

Как видим, по всем ключевым показателям Республика Дагестан отстает от среднего уровня по России, а по некоторым показателям разрыв достигает до 15 раз (объем отгруженной продукции собственного производства в расчете на душу населения). По показателям, характеризующим остроту социальных проблем в регионе, разница по РД и РФ составляет 1,5-3 раза.

Следует иметь в виду, что с позиции экономической безопасности нынешняя социально-экономическая ситуация в республике опасна следующими последствиями:

- при высоком уровне безработицы и бедности населения проблематично обеспечить стабильный платежеспособный спрос на внутреннем рынке, что в свою очередь через низкое потребление сдерживает рост внутреннего производства и ориентирует на импорт необходимых потребительских товаров;

<sup>4</sup> Регионы России: Социально-экономические показатели, 2006 / Росстат. М., 2007.

- слабая развитость отраслей экономики и низкие доходы населения не способствуют росту сбережений населения, что не позволяет банкам аккумулировать необходимые для инвестиций средства;

- результатом обоих предыдущих ситуаций может стать дальнейшее торможение роста малого предпринимательства и становления среднего класса в республике. Они, как известно, являются основой современной экономики и независимого дохода, а также базой активного позитивного давления на власть в направлении улучшения социально-экономической политики в регионе. Это имеет особенно важное значение в связи с тем, что без формирования гражданского общества в регионе не может появиться ни полноценное свободное предпринимательство, ни независимая профессиональная деятельность лиц умственного и творческого труда. Без такой деятельности прогресс экономики и общества будет ограничен, ущербным, подчиненным эгоистическим интересам верхушки капитала и власти.

При существенной ограниченности бюджетных возможностей и низком инвестиционном рейтинге надеяться на решение социальных проблем и укрепление социальной стабильности в республике в ближайшей перспективе (10-15 лет) не приходится. Кроме того, низкий уровень доходов, высокая доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, а также высокий уровень безработицы диктуют необходимость в таких проблемных регионах стимулировать самозанятость и миграцию рабочей силы в другие регионы России, а также и за рубеж. Для этого считаем допустимым полное освобождение от налогообложения субъектов малого предпринимательства в производственных отраслях, на которых работают только члены одной семьи и годовой оборот не превышает пятикратного размера среднемесячной заработной платы по России на каждого члена семьи. Также средством борьбы с безработицей и инструментом повышения доходов наиболее бедных слоев населения может выступать предоставление из состава государственных сельскохозяйственных земель участков для ведения сельского хозяйства на 10-15 лет с освобождением от всех налогов кроме платы за землю (плату за землю можно первые пять лет отсрочить и оформлять как беспроцентный кредит).

В целом, от правильности решения социальных проблем зависит снижение социальной напряженности, заложение долгосрочных основ обеспечения социальной стабильности и повышения качества жизни населения Республики Дагестан, что, в свою очередь, способно существенно снизить угрозы социальной стабильности и повысить социально-экономическую безопасность региона.

*Поступила в редакцию 06.08.2009 г.*

## Роль государства в поддержке социально-экономической ответственности предпринимательства. Бюджетно-налоговый аспект

© 2009 А.В. Тимофеев

Московский государственный институт электроники и математики

В статье уточнены возможности государства по регулированию социально-экономической ответственности предпринимательства. Государство рассматривается в качестве управляющего, способного координировать и корректировать воздействие на предпринимательскую деятельность. Сформулированы основные направления использования государством бюджетно-налоговой политики, позволяющие предпринимательству эффективно выполнять его задачи и функции.

*Ключевые слова:* социально-экономическая ответственность, предпринимательство, бюджетно-налоговая политика, государство, активность.

Исследование проблем социально-экономической ответственности предпринимательства определяется тем, что перспективы российских реформ связаны с возрождением и цивилизованным функционированием российского предпринимательства. Особенно это касается среднего и малого бизнеса, поскольку именно такая форма деятельности позволяет решать актуальные для сегодняшнего дня вопросы занятости, уменьшения давления на расходную часть бюджетов всех уровней, возрождения деловой активности, формирования “среднего класса”.

В зарубежных странах малое и среднее предпринимательство считается важнейшей формой хозяйствования, для которого создается режим наибольшего благоприятствования. Экономический эффект очевиден - например, в США малый бизнес производит почти 40% валового национального продукта и обеспечивает занятость более половины трудоспособного населения.

В России предпринимательство законодательно реабилитировано в 1987 г.

Определения “социальная ответственность”, “социально-экономическая ответственность” появились в нашей стране с середины 1990-х гг. новой истории России. В связи с изменением форм собственности и производственных отношений, развитием рыночных отношений социально-экономические аспекты снова выходят на первое место. Это объясняется, прежде всего, с возрастающей ролью социальных проблем в обществе, с повышением значимости нематериальных факторов экономического роста, обусловленных развитием человеческого капитала.

В настоящее время не существует единого общемирового определения социально-экономической ответственности бизнеса. Широкая трактовка социально-экономической ответственности охватывает диапазон действий в экономической, соци-

альной и экологической областях. Ответственность обладает важной чертой: она органически “включена” во все сферы деятельности людей и во все формы общественного и индивидуального сознания, выступая как противоречивое единство его перспективного и ретроспективного аспектов.

В докладе “О социальных инвестициях в России в 2004 году. Роль бизнеса в общественном развитии”, подготовленном Программой развития ООН (ПРООН) и Ассоциацией менеджеров России, дается расширенное толкование понятия социально-экономической ответственности применительно к России. Социально-экономическая ответственность определяется как философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, отдельными корпорациями и предприятиями своей деятельности по следующим направлениям:

- производство качественной продукции и услуг для потребителей;
- создание привлекательных рабочих мест, выплата легальных зарплат, инвестиции в развитие человеческого потенциала;
- соблюдение требований законодательства: налогового, экологического, трудового и др.;
- эффективное ведение бизнеса, ориентированное на создание добавленной экономической стоимости и рост благосостояния своих акционеров;
- учет общественных ожиданий и общепринятых этических норм в практике ведения дел;
- вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества.

В бизнесе экономическое и социальное тесно взаимосвязано. Для решения социальных вопросов необходимы ресурсы, которые могут быть получены в результате экономической деятельности. Практика подтверждает отсталость, “не-

доразвитие” социального компонента и не позволяет увеличивать экономические результаты. Экономические результаты - та база, которая определяет социальную эффективность. Таким образом, достижение социальных целей основывается на экономическом росте, а экономический рост зависит от эффективного использования социальных факторов. Причем это справедливо не только на микро-, но и на макроуровне.

Решение проблем социально-экономической ответственности бизнеса должно предотвратить возможные и снять назревающие проблемы во взаимоотношениях бизнеса и власти, бизнеса и общества.

В последние годы в связи с укреплением государственной вертикали власти российские предприниматели считают необходимым активизацию роли государства в вопросах социально-экономической ответственности.

Главная задача власти - создать законодательно соответствующие условия для обеспечения оптимальных налогов, направить финансовые потоки и предоставить определенные преференции для прорывных секторов развития экономики, и они, как “локомотивы”, потянут за собой рост производства в других отраслях, создавая новые рабочие места, увеличивая заработную плату, развивая социальную базу. Именно государство должно обеспечить такие правила игры, чтобы работа бизнеса, работа рыночных структур в экономике шла на пользу обществу в целом, а не отдельной его части. Государству важно соблюсти единство экономического и социального пространства России, чтобы социальная защищенность, экономическая самостоятельность и социальные гражданские права на всей территории страны были едины, чтобы применялись единые социально-экономические стандарты качества жизни.

Мировой опыт показывает, что качество жизни населения и социально-экономическая стабильность зависят от успешности формирования системы партнерских отношений в социально-экономической сфере государства, бизнеса и гражданского общества. Институт социально ответственного бизнеса характерен для большинства стран с устойчивой экономикой, базирующейся на рыночных ценностях, с давними демократическими традициями, с развитым гражданским обществом. В разных странах участие бизнеса в решении социально-экономических проблем либо жестко регулируется в рамках действующего коммерческого, налогового, трудового, экологического законодательства, либо осуществляется самостоятельно под воздействием специально установленных стимулов и льгот.

До экономических реформ 1990-х гг. экономика и законодательство в стране были такими, что советские люди, получая невысокую заработную плату за свой труд, имели право на бесплатное жилье, образование, здравоохранение, отдых (с частичной оплатой); безопасность труда также строго охранялась законом. До перестроечных времен граждане имели определенные социально-экономические гарантии на важнейшие для человека сферы жизни.

Кратко анализируя семидесятилетний путь развития, доперестроечный период истории нашего государства, необходимо отметить, что, несмотря на различные недостатки и в образовании, и в здравоохранении, и в жилищной сфере, в стране была выстроена система, при которой каждый конкретный человек был защищен законами и имел реальное право на весь пакет социальных гарантий. В Советском Союзе утвердилась идея предприятия, социального гаранта, выполняющего широкий круг социальных функций и обладающего собственной социальной инфраструктурой. Объем и качество предоставляемых работникам социальных услуг находились в прямой зависимости от величины предприятия, его места в ведомственной иерархии.

Для современной России крайне важно, как общество конвертирует результаты нынешнего экономического роста в конечную цель - достойную жизнь своих граждан. Российские компании под влиянием экономических реформ оказались в очень сложной ситуации. Подходы и практика социально-экономической ответственности, существовавшие в советский период, были во многом отторгнуты вследствие экономических и политических причин. Чрезвычайная важность и нерешенность многих проблем достижения устойчивого экономического развития делает весьма актуальным исследование комплекса вопросов, касающихся социально-экономической ответственности.

Государство должно выступать в качестве активного управляющего социально-экономической ответственности, способного координировать и корректировать воздействие на предпринимательскую деятельность, создавать условия для развития бизнеса, строить сбалансированную экономику, не думать о сиюминутной выгоде, а смотреть далеко вперед.

Одним из инструментов поддержки развития предпринимательства со стороны государства выступает бюджетно-налоговая политика. Главной задачей налогового регулирования является вывод предпринимательства из теневого сектора общественного производства и расширение его легитимного сектора (повышение соци-

ально-экономической ответственности). Практически весь период реформ наибольшим препятствием для развития предпринимательства в легитимной форме была именно налоговая составляющая бюджетного способа регулирования.

Бюджетно-налоговая политика выполняет следующие функции: фискальную, регулирующую, стимулирующую. Законодательной основой для осуществления данных функций служит Налоговый кодекс Российской Федерации.

Государство как контрагент предпринимательства по хозяйственной деятельности берет на себя некоторые функции, что предполагает компенсацию затрат со стороны предпринимательства: содержание оборонного комплекса страны, государственного (часто убыточного) сектора экономики, социальной сферы, поддержания правопорядка. Формой компенсации затрат являются налоговые отчисления со стороны субъектов хозяйственной деятельности. Баланс интересов может быть достигнут, если рассматривать уплату налогов и их присвоение в качестве формального отражения прав и обязанностей субъектов этих отношений. Как правило, равноправная социально-экономическая ответственность предполагает сопоставимость прав и обязанностей одного участника этих отношений с аналогичными параметрами прав и обязанностей другого участника. Естественно, что ослабление одной связи должно (в целях равной ответственности) сопровождаться снижением требований по другой связи. Современная российская экономическая политика предлагает уменьшение социально ориентированной ответственности государства. Реформа здравоохранения, жилищная реформа, стимулирование естественного реформирования высшего и среднего образования, способы решения проблем в сфере пенсионного обеспечения и социального страхования - все это симптомы добровольного уменьшения объема обязанностей государства. Автоматически должны уменьшаться обязанности и противоположной стороны. Поскольку этого не происходит на современном этапе развития, субъекты предпринимательства самостоятельно начинают изыскивать пути снижения объема и содержания своих обязанностей и ответственности перед обществом, используя нелегитимные методы для осуществления предпринимательской деятельности. В целях сохранения взаимосвязи необходимо уравновесить обратную связь за счет уменьшения объема прав государства или обязанностей предпринимателей. Согласно экономической аксиоме, сформулированной в XVIII в. И.Т. Посошковым, источником богатства государства является правильное сочетание интересов государства

с интересами народа: “В коем царстве люди богаты, то и царство то богато, а в коем царстве будут люди убоги, то царству тому не можно слыть богатому”. Нехватка средств у государства для выполнения им своих социальных задач, недостаточная способность государства выполнять обязательства перед предпринимателями резко снижает их налоговую активность. Неуплата налогов фактически становится скрытой формой субсидирования государством предпринимательского сектора экономики. Данный подход к собственным обязанностям по уплате налогов со стороны предпринимателей является традиционным в России. В книге “О скудности и богатстве” И.Т. Посошкова можно обнаружить идею о том, что именно множественность налогов на торговый оборот и порядок их взимания (т.е. механизм налогообложения) дают возможность уклоняться от их уплаты: “...Покушаются с одного вола по две по три кожи сдирать, а по истинной правде не могут не единые кожи целые содрати и елико ни нудятся, токмо лоскутья сдирают. И в том царского величества интересу повреждение чиница великое, понеже хочут излишнюю пошлину взять, да в том и истину всю потеряли”. Из указанных пошлин государство часто не могло ничего себе присвоить, так как и в тот период были распространены теневые формы деятельности - торговля не на торгах, частным образом (дома или на выезде). Кроме того, обилие сборов и налогов приводило к тому, что по каждому сбору назначались особые бурмистры, целовальники и ходоки, которые кормились за государственный счет. Общий подход к проблеме налогов со стороны государства и бизнеса существенно не изменился. Исполнение фискальной функции путем проведения политики жесткой привязки налогов к результатам финансово-хозяйственной деятельности предприятий ведет к тому, что основное бремя ложится на товаропроизводителей, поскольку эта сфера деятельности не может быть выведена из-под налогообложения, в отличие, например, от посреднической деятельности или деятельности по оказанию услуг. Результатом становится сужение налогооблагаемой базы, потери части налоговых поступлений. В какой-то степени нейтрализует негативное влияние фискальной функции налоговой политики на предпринимательство введение упрощенного налогообложения и единого налога на вмененный доход. Данные налоги предоставляют возможность для планирования экономического развития на уровне организации, не ставя его в зависимость от сложной и достаточно непредсказуемой налоговой политики России. Сегодня фискальная функция на-

логовой политики, несмотря на налоговый пресс, не обеспечивает в полной мере потребности в средствах на финансирование даже первоочередных расходов государства. Недостаточная способность государства выполнять обязательства перед предпринимателями резко снижает их налоговую ответственность. Реформирование экономики требует смены акцентов в понимании задач налоговой политики государства. Она должна функционировать не как способ обеспечения доходов государства, а как фактор экономических отношений. Это означает, что повышение доходности зависит не только от величины налоговых сборов и жесткого контроля за данным процессом. Наоборот, высокие налоговые ставки стимулируют предпринимателей в получении налоговых льгот, перемещении капиталов в теневой сектор экономики. Выведение из-под государственного контроля части деятельности обуславливается неэффективной налоговой политикой государства, противоречащей главной цели всякого частного капитала - стремлению к самовозрастанию. Необходимо менять механизм налогообложения, оптимизировать налоги (по видам деятельности, по территориальному принципу и т.д.), вносить изменения в деятельность соответствующих финансовых институтов.

Налоги стимулируют или ограничивают развитие отдельных отраслей, создают предпосылки для уменьшения издержек производства и обращения для предпринимателя. Стимулирующее воздействие налогового механизма, с точки зрения получаемого эффекта, можно отнести к косвенному финансированию предпринимательской деятельности, наряду с государственными капиталовложениями в развитие экономики, с инвестиционной деятельностью государства.

Регулирующая функция налоговой системы может использоваться для сдерживания предпринимательской активности в отдельных районах и отраслях, например в форме дополнительного налогообложения. Это чаще связано с перена-

коплением капитала, чрезмерной концентрацией населения и хозяйственной активностью.

В настоящее время, в период кризиса, для предотвращения социальной дестабилизации потребуются крупные финансовые средства, и именно коммерческие структуры в первую очередь будут обложены высокими налогами (ожидается повышение транспортного налога, акциза на алкоголь, табак, бензин и т.д.). Конфискация средств у и без того крохотного и слабенького по мировым понятиям среднего класса, самой экономически и социально активной части населения, может, конечно, частично заткнуть дыру в бюджете, однако в долгосрочной перспективе, несомненно, принесет экономике значительно больше вреда, нежели пользы. Для преодоления финансовых затруднений надо не потрошить сограждан, а решать структурные проблемы.

Грамотно построенная налоговая политика государства является одним из инструментов воздействия на предпринимательство, который формирует стратегический эффект, позволяющий предпринимательству решать социально-экономические проблемы, выстраивать долговременные перспективы развития. Фискальная функция налоговой политики, направленная на создание материальной основы для выполнения государством правоохранительной функции, в широком понимании, должна базироваться на принципе паритетного распределения прав и обязанностей участников взаимодействия - государства и предпринимательства. Главная задача государства определяется степенью активности государства в создании благоприятной для предпринимательства внешней среды.

Развитие стимулирующей и регулирующей функции налоговой политики, практически не реализуемой в России, должно стать основным направлением совершенствования работы предпринимательства. Предпринимательство в свою очередь имеет возможность развивать свою деятельность в целях создания благоприятной внешней и внутренней среды, активизируя свою социально-экономическую ответственность.

*Поступила в редакцию 06.08.2009 г.*

## Тенденции и особенности развития предпринимательства в экономике, основанной на знаниях

© 2009 Л.Н. Сафиуллин, Д.В. Улесов  
Казанский государственный аграрный университет

В статье рассматриваются вопросы развития теории предпринимательства в экономике, основанной на знаниях, или информационной экономике, и обосновывается новое направление исследования вопросов, связанных с категорией “предпринимательство”, с позиции информационных, влияющих на нее составляющих.

*Ключевые слова:* экономика, основанная на знаниях; информационная экономика, предпринимательство.

Малое предпринимательство в России как социально-экономическое явление существует почти двадцать лет. Оно развивается в условиях социально-экономических преобразований и становления во всем мире информационной экономики, или экономики, основанной на знаниях, в которой эффективность использования всех факторов производства и обеспечение конкурентоспособности товаров и услуг зависят в первую очередь от предпринимательских способностей извлекать, генерировать, обрабатывать и наилучшим образом использовать информацию.

В условиях становления экономики, основанной на знаниях, предприниматель становится центральной фигурой перевода российской экономики в новое состояние, адаптируя современную экономику к условиям, когда происходит стремительный рост использования знаний и информации во всех сферах производства и потребления. Это привело к значительному изменению поведения предпринимателей и характера их коммерческой деятельности.

Вместе с тем отечественные предприниматели в части производства и потребления информации в своей предпринимательской деятельности находятся лишь в начале пути. Возникают новые проблемы изучения как информации, так и предпринимательства в качестве экономических категорий, а также проблемы развития малого предпринимательства в условиях экономики, основанной на знаниях. Так, например, в контексте рыночного использования информации вскрываются природа ее асимметричности, существование негативных стимулов, побуждающих предпринимателя повышать информационную асимметрию в целях увеличения своей рыночной силы, а также искусственное создание государственными чиновниками дефицита информации и другие нежелательные эффекты.

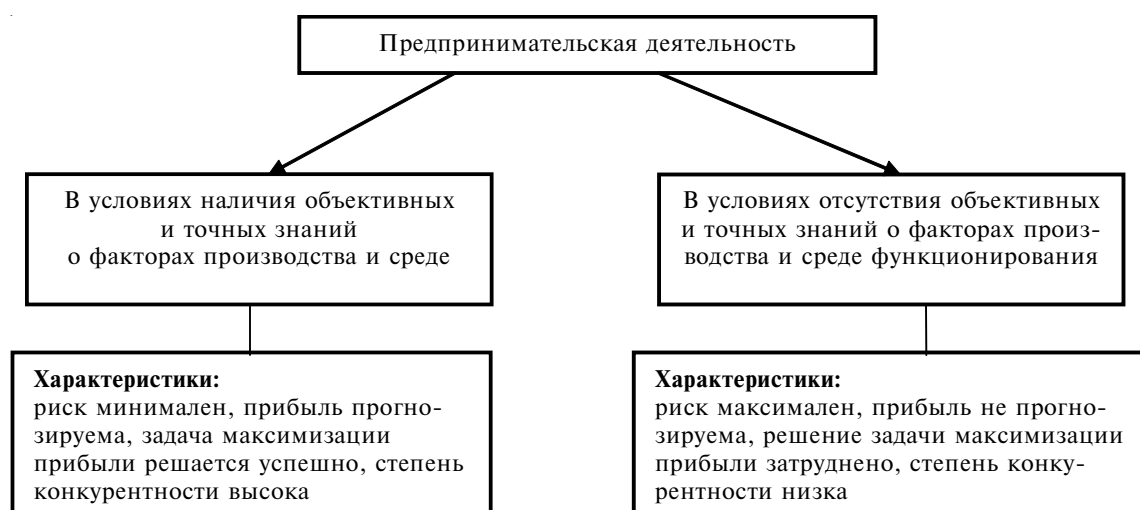
Преодоление негативных тенденций развития и разрешение жизненно важных для государственных и предпринимательских структур

России социально-экономических проблем новой экономики требуют от экономической науки поиска новых подходов. Остаются недостаточно изученными и дискуссионными теоретико-методологические проблемы становления и развития предпринимательства в современной экономике, обусловленные ростом влияния информационной составляющей на хозяйственные процессы.

Можно сделать вывод о том, что степень информированности предпринимателей о состоянии рынков ресурсов и сбыта обуславливает рациональность выбора и, соответственно, принятия решения субъектами хозяйствования, что, в свою очередь, влияет на эффективность и результативность деятельности субъектов предпринимательства. При этом, чем выше информированность и чем выше качество и объективность информации, тем рациональнее будут принимаемые решения, и выгода, получаемая предпринимателями, будет больше.

В работе функционирование малого предпринимательства представлено с двух позиций: как деятельность в условиях полной и неполной информации или в условиях наличия объективных и точных знаний и в условиях их отсутствия (см. рисунок).

Исследование экономической деятельности малых предприятий в экономике, основанной на знаниях, и основных форм взаимодействия различных институциональных структур предполагает выяснение не только терминологического определения информации и других категорий информационной экономики, но также и изменения ее роли в общественном производстве. Основными признаками информационного общества являются формирование единого мирового информационного пространства, углубление процессов информационной и экономической интеграции стран и хозяйствующих в них субъектов, создание рынка информации, переход информационных ресурсов общества в реальные



**Рис. Предпринимательская деятельность в экономике, основанной на знаниях**

ресурсы социально-экономического развития. Они характеризуют разные стороны информационного общества: уровень развития его производительных сил (наличие и эффективность использования информационных, компьютерных и телекоммуникационных технологий, формирование информационной среды) и уровень развития производственных отношений (создание новых видов рынков, инфраструктур и т.п.).

Рассмотрим необходимость формирования информационной инфраструктуры малого предпринимательства, которая представляет собой совокупность институтов, оказывающих информационную, консалтинговую, обучающую, научно-техническую, маркетинговую, аналитическую поддержку малому предпринимательству в целях его устойчивого развития и воспроизводства. Развитие информационной инфраструктуры малого предпринимательства призвало решить ряд социально-экономических проблем, проблемы создания условий информационной прозрачности рынков, достижения политической стабильности общества, формирования оптимальной структуры экономики, образования среднего класса, смягчения безработицы, трудоустройства женщин, молодежи, военнослужащих, уволенных в запас, переселенцев; роста доходной части бюджетов.

Несмотря на положительные сдвиги в развитии информационной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, ее уровень явно недостаточен, о чем свидетельствует уровень развития малого и среднего бизнеса в России, измеряемый по общепринятым в промышленно развитых странах показателям.

В работе выявляется неравномерность распределения элементов информационной инфраструктуры по регионам. Из-за отсутствия финансирования многие структуры оказывают ус-

луги по коммерческим ценам, недоступным для малых предприятий. Происходит деформация инфраструктур поддержки малого предпринимательства в результате отсутствия финансовой, ресурсной помощи и неправильной кадровой политики. Ситуация осложняется отсутствием концепции развития информационной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Концепция создания информационной инфраструктуры малого предпринимательства должна строиться на основе представления комплексности информационных услуг в единой системе, аккумулирующей информацию для предпринимательской деятельности с целью содействия развитию экономики, формирования эффективной информационной инфраструктуры малого предпринимательства, создания благоприятных условий для устойчивого развития малого бизнеса на основе следующих принципов: системности и комплексности предоставления услуг; предоставления информационных услуг по единым стандартам, приближенным к международным; унификации информационных проектов; актуализации данных в установленные сроки; тиражирования успешных информационных проектов в другие регионы.

При переходе к рынку в России начали действовать специфические факторы, обусловившие коренной перелом в развитии информатизации: переход от централизованно управляемой экономики к рыночной системе, имеющей иную информационную природу и предъявляющей иные требования к содержанию информации и качеству информационных процессов; ликвидация государственной монополии на информацию; включение страны в международные экономические связи и, соответственно, в мировое информационное пространство.

Все перечисленные факторы коренным образом изменяют информационные потребности малого предпринимательства как количественно, так и качественно. Увеличение частного сектора в экономике способствовало спецификации прав собственности и созданию заинтересованности участников рынка в свободном информационном обмене.

Исходя из проведенного исследования в работе выделяются следующие тенденции и особенности развития предпринимательства в условиях экономики, основанной на знаниях:

1. Расширение способностей предпринимательского таланта получать, генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях, в следующих областях:

- организации производства и выпуска товаров и услуг, удовлетворяющих требуемому потребителями уровню качества путем соединения всех необходимых факторов производства;

- принятия обоснованных решений по управлению производством и ведению бизнеса в расширенном экономическом пространстве и в реальном масштабе времени;

- снижения риска при использовании денежных средств, времени, труда, деловой репутации и получения гарантированной прибыли и других полезных эффектов за счет уменьшения априорной информационной недостаточности благодаря использованию разветвленной информационной сети, связывающей всех экономических агентов;

- новаторства, т.е. внедрения новых конкурентоспособных технологий, методов организации производства и новых продуктов, пользующихся спросом в глобальном экономическом масштабе.

2. Формирование глобального характера предпринимательской деятельности, непосредственно связанной с возникновением разветвленной сети Интернет и ее использованием предпринимателями при создании новых способов торговли, в том числе через интернет-магазины.

3. Наличие возможностей у предпринимателей использовать или осознанно создавать информационную асимметричность на рынках для повышения прибыли или другой выгоды за счет использования информационных каналов и распространения рекламы в условиях правового несовершенства.

4. Свободная продажа и покупка в условиях современной рыночной экономики известных экономических ресурсов, которые при использовании информации приносят своим владельцам расширенный доход в виде ренты, в том числе информационной составляющей прибыли.

5. Односторонний характер экономических отношений предпринимателя с наемным работником, который выражается его преимуществом и ведущим положением составления условий трудового договора с наемным работником с элементами асимметричности информации, что приводит к асимметрии в их экономической выгоде в процессе производственных отношений, т.е. к неравномерному распределению прибыли между ними.

6. Традиционные и нетрадиционные способы формирования и использования рыночной информации при максимизации прибыли, связанные, соответственно, с преодолением асимметричности информации и с ее искусственным созданием и ростом.

7. Низкая информированность, сдерживающая внедрение научных достижений в предпринимательской деятельности.

Таким образом, в экономике, основанной на знаниях, существование малых предприятий зависит от того, насколько подробно, своевременно и качественно удастся отслеживать информацию о рынках и товарах, с которыми они работают. Такие знания и информация могут обеспечить стратегическое преимущество перед конкурентами. Ситуация существенно усложняется при работе на нескольких рынках, находящихся в разных регионах.

Опыт развития отечественного и зарубежного предпринимательства убедительно показывает, что, наряду с необходимостью финансовой и имущественной поддержки малого бизнеса, все большее значение приобретает обеспечение малых предприятий информационными ресурсами для развития предпринимательской деятельности и ведения цивилизованного бизнеса. Решение данной проблемы возможно только при наличии комплексной системы создания и распространения деловой и общеэкономической информации. В этой системе должны быть интегрированы все существующие элементы инфраструктуры поддержки предпринимательства, а также доступные информационные ресурсы.

Организация и развитие информационной поддержки предпринимательства в России предусматривает решение следующих задач: оптимизация существующей информационной инфраструктуры и создание на ее основе единого информационного поля для малого предпринимательства; расширение сферы применения современных информационных технологий в практике бизнеса; использование возможностей сетей деловой информации и СМИ.

Условиями решения поставленных задач являются: компетентность держателей информационных ресурсов в вопросах поддержки малого предпринимательства; участие в деятельности системы всех структур поддержки предпринима-



тельства и эффективное использование их возможностей; расширение возможностей существующей информационной инфраструктуры; наличие административной и ресурсной поддержки; налаживание эффективного взаимодействия с организациями, работающими на информационном рынке; эффективное использование возможностей новых информационных технологий.

В качестве информационной поддержки малого предпринимательства нами предлагаются следующие механизмы развития предпринимательства в России в области:

1) разработки государственных мер поддержки и стимулирования роста объема и качества информации;

2) развития конкуренции между собственниками и производителями информации;

3) развития малого предпринимательства в сфере информационных услуг;

4) обеспечения государственного контроля за достоверностью и своевременностью информации, поступающей на рынок;

5) разработки государственных мер поддержки и стимулирования роста объема и качества предпринимательской информации.

Таким образом, для успешного развития малого предпринимательства необходимо изменить общественный менталитет, сформировать в стране жизнеспособную предпринимательскую информационную инфраструктуру, которая определяется как система специализированных институтов, созданных при участии государства или по инициативе самих предпринимательских кругов, призванных создавать благоприятные условия для развития предпринимательства в условиях формирующейся новой экономики, основанной на знаниях.

В работе установлено, что принципы и механизмы создания единого информационного поля для малого предпринимательства должны строиться на основе анализа реально существующих потребностей предпринимателей в информационных ресурсах исходя из складывающихся реалий, особенно в условиях мирового кризиса.

*Поступила в редакцию 07.08.2009 г.*



# Экономическая теория

## Эволюция денег

© 2009 А.Р. Махмутов

Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа

В статье рассмотрены этапы эволюции денег, начиная с бартерного обмена и заканчивая появлением электронных денег. Также раскрыты изменения в пропорциях прироста различных составляющих дополнительно эмитированных денег на различных этапах эволюции.

*Ключевые слова:* деньги, эволюция денег, электронные деньги.

По мере развития товарно-денежных отношений и расширения кредита происходило постоянное усиление роли финансов в экономике, а вместе с тем и отделение финансового капитала от его материальной основы. Процесс становления капитализма сопровождался высвобождением из производственного процесса значительных средств, являвшихся, по сути, прибылью предпринимателей. Возникновение рынков ценных бумаг, которые обеспечивали их участникам прибыли, порой на порядок превышавшие доход в производственном процессе, способствовало вовлечению в процесс спекуляций на финансовом рынке все больших объемов свободных средств. Таким образом, среди владельцев факторов производства постепенно происходила смена приоритетов в выборе актива при распределении полученной прибыли.

В то же время на самой ранней ступени обмен имел случайный характер и не был опосредован денежными отношениями. Этому случайному обмену соответствовала простая или случайная форма стоимости, при которой один товар выражал свою стоимость в одном противостоящем ему товаре-эквиваленте.

С появлением первого крупного общественного разделения труда - выделением скотоводства и земледелия - произошел переход от случайного обмена к регулярному, а с вытеснением общественной собственности частной собственностью обмен между общинами уступил место индивидуальному обмену<sup>1</sup>.

В процессе своей эволюции деньги принимали самые различные формы. Так, на заре человеческой цивилизации при бартерном обмене товарами выделялись некоторые из них, пользующиеся наибольшим спросом. И их начинали употреблять в качестве признанного средства сопоставления с другими товарами. С течением времени все члены общества стали выражать стоимость своих товаров в каком-либо одном товаре, который в силу этого превращался во всеобщий эквивалент. В зависимости от конкретных исторических условий роль денег у различных народов

и в различные эпохи выполнялась разными товарами. Обычно в качестве всеобщего эквивалента выступал либо тот товар, который служил главным предметом ввоза извне, либо же тот товар, который служил главным предметом туземного отчуждаемого имущества, т.е. являлся важнейшим предметом обмена и других сделок.

Медь и бронза были первыми металлами, служившими материалом для производства земледельческих и ремесленных орудий, а также оружия и домашней утвари. Став в силу этого играть значительную роль в обмене, металлы превратились во всеобщий эквивалент - деньги. В дальнейшем роль денег переходит к благородным металлам - серебру и золоту.

Вторым шагом на пути эволюции денег является выпуск в обращение неполноценных монет в результате порчи монет государственной властью. Стихийной реакцией оборота на порчу монет были повышение товарных цен и частичный переход к пользованию вместо монет слитков золота и серебра, принимавшимися по весу.

Третьим шагом на пути эволюции денег стала замена полноценных денег как средства обращения знаками стоимости, или бумажными деньгами. Бумажные деньги являются знаками - представителями полноценных денег, что доказывается прежде всего их происхождением. Исторически бумажные деньги возникли из металлического обращения и появились в обороте лишь как заместители ранее находившихся в обращении серебряных или золотых монет.

Бумажные деньги могут замещать полноценные только в качестве покупательного и платежного средства, но не могут выполнять такие денежные функции, которые требуют наличия у денег собственной стоимости, т.е. функции меры стоимости, сокровища и мировых денег.

Типичным признаком бумажных денег является их неразменность. Так как бумажные деньги широко используются государством в те периоды, когда государственные финансы находятся в плохом состоянии, то поддержание размена их становится невозможным<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Брегель Э.Я. Денежное обращение и кредит капиталистических стран. М., 1973. С. 102-112.

<sup>2</sup> Брегель Э.Я. Указ. соч.

Для придания деньгам устойчивости и авторитета до недавнего времени во многих странах им предоставляли зримое материальное обеспечение и возможность обмениваться на золото в соответствии с придаваемым им курсом. Золотой стандарт существовал в золотомонетной, золотослитковой и золотодевизной формах.

Еще одним шагом на пути отрыва денег от материального воплощения стало принятие золотодевизного стандарта, когда банкноты обменивались не на золото, а на валюту других стран, обеспечиваемую золотом. Данный стандарт применялся в государствах, не располагающих достаточными для товарного обращения золотыми запасами. С одной стороны, это поставило валюты определенных стран в привилегированное положение, а с другой - подрывало основы твердых валют.

В то же время имеющегося в мире количества золота не хватало даже для обслуживания внешней торговли государств. Так, официальные золотые резервы капиталистического мира в 1970 г. оценивались в 41,3 млрд. долл. и соответствовали всего 14% от суммы их совокупного импорта<sup>3</sup>. В результате бумажные валюты стали находить все большее применение не только во внутреннем, но и в международном платежном обороте.

Четвертым этапом эволюции денег стала отмена США в 1971 г. золотодевизного стандарта, прекратив тем самым регулярный обмен долларов на золото. Это было неизбежно, в противном случае за свое хроническое отрицательное сальдо внешней торговли Штатам приходилось расплачиваться золотом, которое у них стремительно убывало. С этого времени объективное содержание было утрачено всеми национальными валютами. В результате деньги принципиально поменяли свои функции, от прежней их сущности осталась только форма. Номинал денег стал устанавливаться уже не реальной покупательной способностью, конкуренцией или естественным отбором, а валютными торгами, информационными технологиями, монопольным, организационным и военным давлением.

Функционирование золота как всеобщего эквивалента товарной стоимости не позволяло оторвать сферу обращения от реального сектора экономики. Блокирование функций золота и вытеснение его на периферию товарообмена дало возможность, разумеется, лишь на время, "изолировать" потоки финансовых активов и создать на этой основе замкнутый контур. Таким образом, возникла основа для сугубо финансовых

<sup>3</sup> Чепурин М.Н. Курс экономической теории. Киров, 2002. С. 140.

спекуляций и злоупотреблений. Появилась иллюзия, что из денег можно делать деньги, минуя реальное производство благ.

Последним этапом в процессе эволюционирования денег стало появление новых форм денег - электронных. По мере дальнейшего развития системы и электронных денег происходит процесс развития "безналичного общества", а также наблюдаются явления, по существу стирающие грани между функциями средства обращения и средства платежа. Новые виды денег как средства обращения фактически используются при выполнении ими функции средства платежа, поскольку при их применении не осуществляется передача покупателем ни эквивалентной приобретенному товару стоимости, ни ее знака. Передается лишь право на таковую.

Электронные деньги являются совершенно новой экономической категорией, появившейся в результате непрерывной эволюции денежных форм, стремительное развитие которой обусловлено бурным ростом электронных технологий платежа. С экономической точки зрения, электронные деньги представляют собой эмитированные кредитной организацией денежные знаки, представленные в виде информации в памяти компьютера, выполняющие функцию как средства платежа, так и средства обращения, а также прочие функции денег и обладающие всеми основными свойствами традиционных наличных денег (банкнот и мелкой разменной монеты), процесс оплаты которыми происходит путем перевода (перезаписи) их из компьютера плательщика в компьютер получателя, иными словами - новый вид наличных кредитных денег<sup>4</sup>.

По своей сущности электронные деньги не следует относить к какому-то новому виду или разновидности денег. В основе их возникновения и функционирования лежит обычное депозитное обращение. Одной из причин перехода к электронным деньгам оказалась экономия на издержках обращения и повышении уровня банковского обслуживания, в частности ускорение расчетов. Благодаря новым информационным технологиям появилась возможность переводить деньги и регистрировать информацию о переводах, не прибегая к бумажным деньгам.

Таким образом, в процессе своей эволюции деньги претерпели ряд трансформаций:

- первый этап - появление денег с выполнением их функций случайными товарами;
- второй этап - закрепление за золотом роли всеобщего эквивалента;

<sup>4</sup> Егизарян Ш.П. Электронные деньги в современной системе денежного оборота: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2000. С. 37.

- третий этап - переход к золотослитковому, а затем и золотодевизному стандарту;
- четвертый этап - этап перехода к бумажным, или кредитным, деньгам;
- последний, пятый, этап - эволюция кредитных денег, которые претерпели ряд изменений: вексель, банкнота, чек, электронные деньги, кредитные и дебетовые карточки.

Но на всех этапах эволюции денег вне зависимости от их текущего вида важнейшим вопросом была проблема инфляции или уменьшения покупательной способности. Для противодействия инфляционным процессам денег по номинальной стоимости должно выпускаться ровно столько, сколько нужно для замены износившихся денег  $D_{выб}$ , для покрытия прироста товаров, или  $ND$  (за

вычетом прироста зарплаты)  $D_{но}$ , для покрытия затрат (экономических издержек) на производство новых денег  $D_{сб}$ , для покрытия прироста финансовых активов  $D_{фа}$  при неизменном обороте денег. Таким образом, формулу дополнительных денег в экономике можно записать в следующем виде:

$$dD = D_{выб} + D_{но} + D_{сб} + D_{фа}$$

Эволюция денег сопровождалась значительным изменением в пропорциях между приростом различных составляющих дополнительно эмитированных денег в экономике. С течением времени все большая доля денежной массы обслуживает движение финансовых активов. Представим изменение в пропорциях прироста различных составляющих дополнительно эмитированных в экономику денег (рис. 1 и 2).



Рис. 1. Структура выпуска денег на различных этапах эволюции

Денежная масса

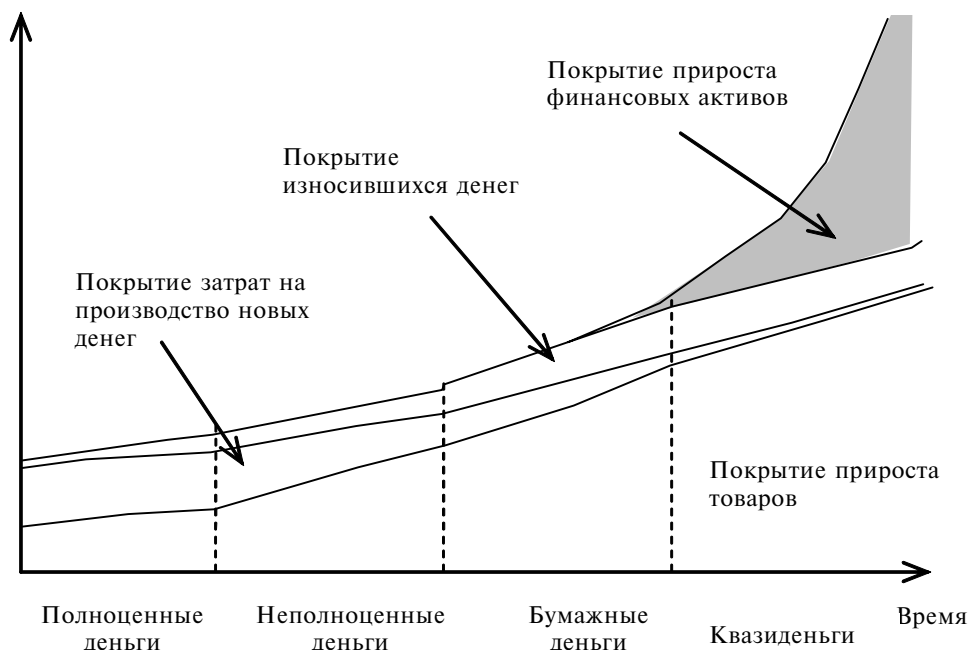


Рис. 2. Изменение составляющих прироста денег на различных этапах эволюции

Таким образом, в результате эволюции денег доля прироста денег, покрывающих прирост товаров, увеличивается, а затраты на производство новых денег постепенно снижаются. Во время функционирования полноценных золотых и серебряных денег затраты на их производство, по видимому, достигали половины стоимости вновь выпущенных денег, другую половину составлял выпуск для оборота товаров. При появлении неполноценных денег (порченных монет) затраты на покрытие производства самих денег значительно уменьшились и все большая часть новых денег покрывала оборот товаров. При появлении бумажных денег затраты на производство денег снизились до нескольких процентов, а большая часть выпущенных денег стала покрывать прирост товаров. Поскольку номинальная стоимость современных денег гораздо выше себестоимости их производства, их эмиссия позволяет получать так называемый сеньораж, или эмиссионный доход. Очевидно, что эмиссионный доход от выпуска банкнот тем больше, чем крупнее их номиналы. В последнее время к составляющим прироста денег добавился прирост денег для покрытия оборота финансовых активов. Наличие подобной части в структуре выпускающихся денег возможно лишь при эффективной финансовой системе, которая должна впитывать излишне эмитированные деньги и не допустить инфляции в реальном секторе экономики.

Деньги в процессе длительной эволюции товарно-денежных отношений, развития производительных сил, научно-технического прогресса принимали разные формы меновой стоимости, при этом значительно усложнялись формы

денег. В результате отрыва денег от материального воплощения объективная основа денег исчезла. В существующих условиях деньги могут вообще не связываться с производством и приносить прибыль, всего лишь обслуживая оборот финансовых активов. Причем деньги не осуществляют никакой работы, так как происходит просто перераспределение денег от одних субъектов к другим. Более того, доходность при этом бывает существенно выше, чем если они помещаются в реальную экономику. Естественным результатом явилось превращение денежного оборота в самостоятельный бизнес, его автономность, появление независимой финансовой, виртуальной экономики.

Приоритетное развитие рынка ценных бумаг все в большей мере сужает источник финансирования реального производства, и, несмотря на имеющееся денежное изобилие, оно испытывает все большую их нехватку. Вместе с тем сама по себе финансовая система способна создавать только финансовые ценности, а поэтому для своего жизнеобеспечения она вытягивает ресурсы из реальной экономики<sup>5</sup>.

Таким образом, деньги все в большей мере отрываются от реального производства, превращаются в самоцель, формируют собственную виртуальную экономику. Хозяйственная деятельность все в большей мере управляется законами финансового, а не производственного регулирования. Денежное обращение подчинило себе продуктивное, и осуществляется переход от производственного разделения труда к финансовому, базирующемуся на долговых обязательствах, и обороту ценных бумаг.

*Поступила в редакцию 02.08.2009 г.*

<sup>5</sup> Чабанов В.Е. Экономика 21 века, или третий путь развития. СПб., 2007. С. 451-454.

## Социализация собственности: тенденции и пределы

© 2009 Н.Ф. Корниенко

кандидат экономических наук, доцент

Филиал Российского государственного социального университета, г. Клин

Рассматриваются вопросы социализации собственности как общемировой тенденции общественного развития. Раскрываются вопросы становления новых форм трудовой коллективной собственности. Исследуются сущность социализации собственности, ее противоречие, а также роль общественного сектора как поставщика общественных благ.

*Ключевые слова:* социализация, собственность, общественные блага, экономическая демократия.

Собственность занимает одно из центральных мест в системе социально-экономических отношений каждого общества. Не случайно в процессе реформы по переходу к социально ориентированной рыночной экономике на первый план вышли проблемы изменения отношений собственности, приватизации государственных и муниципальных предприятий.

Вопросы становления новых форм собственности, путей и границ разгосударствления стали предметом поисков и дискуссий в законодательных и исполнительных органах власти, в трудовых коллективах, привлекли внимание ученых и всего населения. Поэтому представляется чрезвычайно важным и актуальным еще раз обратиться к проблемам социализации собственности как общемировой тенденции общественного развития.

Сторонники подобного понимания в России не связаны с какой-либо одной политической позицией, так как едины в том, что социализация собственности - это фундаментальная тенденция мирового развития (В.Я. Ельмеев, Д.З. Мутагиров, Е.Е. Торандо, А.Ф. Борисов, Н.А. Головин и др.). Так, Д.З. Мутагиров полагает, что обобществление капитализма (или собственности) является всемирно-исторической тенденцией. "Если 3-е тысячелетие до н.э. - 1-е тысячелетие н.э. стали для человечества периодом приватизации и индивидуализации средств производства и общественных отношений, XVIII - XIX вв. - эпохой их капитализации, - утверждает данный автор, - то XX и XXI вв. по праву могут считаться эпохой социализации (обобществления) средств производства и общественных отношений"<sup>1</sup>. Е. Торандо также пишет о "социализации собственности"<sup>2</sup> как доминирующей тен-

денции глобального развития, отрицающей частную собственность.

Известный сторонник рыночной экономики, политик и экономист Е.Т. Гайдар выступает за "социализацию капитализма", т.е. за гуманизацию рыночной конкуренции, компенсацию ее негативных последствий для человека и общества. Согласно Гайдару, "социализация капитализма" является тенденцией глобального общественного развития<sup>3</sup>.

В современной постсоветской научной литературе отметим социализированный подход к отношениям собственности академика Национальной академии наук Республики Кыргызстан Т. Койчуева. согласно которому "допускается существование: и частной собственности в различных формах как сильного стимулятора эффективного производства, и государственной собственности как гаранта сфер, представляющих общенародный интерес, обеспечивающих целостность экономики страны, функционирование государственной власти, а также таких, которые не под силу отдельным частным предпринимателям или привлекают частную сферу из-за объективно-естественной убыточности, хотя общественно-необходимы ..." <sup>4</sup>. По мнению ученого, "меняются формы частной собственности. Все больше возникают не индивидуальные, а различные коллективные формы частной собственности, когда и наемные работники на таких предприятиях становятся обладателями своей доли в капитале. Внутри частного предприятия возникает социализация частной собственности"<sup>5</sup>.

Тенденция к социализации собственности, по мнению многих ученых, проявляется в росте роли общественного сектора экономики, функционирующего под эгидой государства (транспорт, связь, энергетика, оборона, образование, здравоохранение и т.д.). Эти отрасли являются поставщиками так называемых общественных

<sup>1</sup> Социология развития: современные теории и проблемы / Под ред. А.О.Боронбаева, В.Я.Ельмеева. СПб., 1999. С. 267. См. также: Мутагиров Д.З. Социализация собственности и общественных отношений как тенденция мирового развития // Проблемы собственности в России. СПб., 1997.

<sup>2</sup> Торандо Е.Е. Семья и собственность: взаимодействие и развитие в современных обществах // Журнал социологии и социальной антропологии. 2003. №2. С. 139.

<sup>3</sup> Гайдар Е.Т. Государство и эволюция. М., 1995. С. 36-41; 122-123, 198-203.

<sup>4</sup> Койчуев Т. Избранные сочинения. Бишкек, 2007. С. 25.

<sup>5</sup> Там же. С. 25-26.



благ, обладающих двумя фундаментальными свойствами. Во-первых, это неисключаемость, т.е. доступ к данному конкретному благу практически не ограничен для желающих его получить (или им воспользоваться). Во-вторых, это несоперничество в потреблении, т.е. увеличение круга потребителей данного блага, не только не вызывает снижения полезности, которую получает каждый из потребителей, но и не несет за собой дополнительных издержек при предоставлении данного блага.

Данные свойства и обуславливают общую собственность на них. Но общественные блага напрямую не связывают работника со средствами производства и результатами своего и коллективного труда, а только опосредованно через систему налогообложения. Этот недостаток в значительной степени удается преодолеть в рамках другой тенденции, которая выражается в том, что в настоящее время в индустриально-развитых странах Запада получила значительное развитие собственность работников в коллективном управлении, как еще одно подтверждение процессов социализации собственности в современных условиях.

**Новые формы трудовой коллективной собственности.** Наиболее детально правовой статус акционерных обществ работников - рабочих и служащих - представлен в законодательстве США. В 70-е гг. XX в. Конгресс США принял 16 законов по программе, разработанной американским инвестиционным банкиром Луисом Келсо, "План создания акционерной собственности работников" - ЭСОП (Employee Stock Ownership Plans). Решающую роль в принятии законов по ЭСОП сыграли выводы этого комитета по результатам выборочного обследования 75 предприятий собственности работников. Было установлено: с того времени как предприятия перешли в собственность рабочих и служащих, производство возросло на 25, а прибыль на 15%, другие экономические показатели также превысили средний уровень в своей отрасли. Начался быстрый рост количества компаний, использующих ЭСОП. Основная идея программы ЭСОП, обозначенная Л. Келсо в 1950-е гг., проста: сделать работников фирмы ее совладельцами, другими словами, побудить работников к выкупу хотя бы части акционерного капитала. Покупателей акций план привлекает льготным кредитом, погашаемым в течение 5-6 лет из прибыли, продавцов - налоговыми льготами, составляющими примерно 2-3 млрд. долл. в год. Реализация программы ЭСОП начинается с того, что руководство фирмы по договоренности с трудовым коллективом учреждает трастовый комитет

в составе трех-пяти человек для наблюдения за акциями работников. Этот комитет получает в банке льготный кредит для покупки акций фирмы и распределяет купленные акции, находящиеся в его распоряжении, бесплатно, т.е. без погашения их цены из зарплаты или сбережений работников, в соответствии с их трудовым вкладом в производство. Акции остаются в трасте. Не допускаются их продажа на рынке, концентрация более 30% акций, поступивших в траст, в руках высших менеджеров. Фирмы выплачивают трасту не облагаемые налогом дивиденды на контролируемые им акции, кредиторы же берут с траста проценты примерно в 2 раза меньше, чем с обычных клиентов. После погашения кредита акции переходят в собственность работников фирмы. Они получают право голоса по принадлежащим им акциям. По решению трудового коллектива дивиденды на выплаченные акции поступают либо в распоряжение работников в дополнение к зарплате, либо идут на приобретение новых пакетов акций. Открываются возможности преобразования частной собственности в трудовую коллективную собственность и становления акционерной собственности работников. Программа ЭСОП не исключает и другие пути образования акционерных обществ работников.

С момента образования собственности работников как одной из форм частной собственности выдвигается множество аргументов как в ее поддержку, так и, напротив, доказывающих ее экономическую ущербность. Рассмотрим кратко обе точки зрения.

Противники собственности работников утверждают, что компании такого рода стремятся максимизировать не прибыль, а доходы своих работников-собственников. Отмечают также принципиальную противоречивость интересов первоначальных работников-собственников с теми, кого компания принимает на работу позднее - если и их сделать собственниками, то нынешние владельцы теряют часть акционерного капитала. Если же новых работников оставить в статусе наемных, то постепенно компания эволюционирует в обычную корпорацию.

Другой довод против таких компаний связан с якобы имеющейся незаинтересованностью работников-собственников в долговременных капиталовложениях. В частности, работники, которые близки к пенсии, стремятся как можно большую часть акционерного капитала получить, покидая предприятие, а не оставлять его в виде инвестиций.

Еще один аргумент "против" касается возможностей привлечения в компании ЭСОП необходимых инвестиций. Для таких компаний нет возможности привлекать капиталы, проводя

дополнительную эмиссию. Единственный для них путь - это банковские займы, что весьма дорогостоящее дело, а кроме того, предполагает высокую степень доверия к компании на финансовых рынках, чего тоже достичь не так легко. Критики собственности работников часто говорят и о больших издержках принятия управленческих решений в компаниях ЭСОП.

Сторонники собственности работников считают многие из этих аргументов несостоятельными. Помимо аргументов чисто социального характера, апеллирующих к более справедливому и широкому распределению производственной собственности, они выдвигают тезис, что владение собственностью работниками повышает их мотивацию к труду и в результате позитивно влияет на его производительность и качество продукции. Высказывается также соображение, что сочетание в доходах работников заработной платы и владения акциями (которые при успешном развитии компании, во-первых, приносят дивиденды и, во-вторых, растут в цене) делает всю систему компенсации за труд более гибкой, позволяющей адекватно реагировать на меняющуюся экономическую конъюнктуру.

Подчеркивается и социокультурный аспект данного феномена - многие исследователи считают, что владение собственностью, особенно в сочетании с участием в управлении на всех уровнях организационной иерархии, создает новую производственную культуру, позитивно влияющую и на отношение к труду, и на отношения между рядовыми работниками и руководителями, и на производственные показатели.

Высказывается и такой практический аргумент: предоставление работникам части акционерного капитала или, по крайней мере, их участие в прибылях позволяет облегчить ведение переговоров между работниками и предпринимателями о заключении коллективных договоров и снизить таким образом издержки, связанные с этим процессом.

Существует также немало фактических данных, свидетельствующих о весьма успешном функционировании компаний, имеющих в акционерном капитале существенную собственность работников. Последнее обстоятельное исследование проведено в США в конце 1990-х гг. специалистами по проблемам собственности М. Блэйр, Д. Крузом и Дж. Блази. В нем сделан сравнительный анализ функционирования компаний, имеющих ЭСОП в размере не менее 20% от всего акционерного капитала компании, с аналогичными традиционными корпорациями за период с 1983 по 1997 г. Анализ показал, что из обследованных 27 компаний с ЭСОП за указан-

ный период сохранились и улучшили свои позиции на рынке 16 (59,3%), в то время как из обследованных 45 традиционных корпораций - 23 (51,1 %). Еще более убедительны данные по основным показателям деятельности компаний. Так, при примерно одинаковых среднегодовых темпах роста производительности труда в обеих группах предприятий (1,6% - в компаниях с ЭСОП и 1,7% - в традиционных корпорациях) норма прибыли в компаниях с ЭСОП составила в среднем 26% против 16,7% в контрольной группе компаний, а соответствующие показатели прибыли на одну акцию - 20,4 и 17,1 %.

Вместе с тем многие исследователи отмечают и немало трудностей, возникающих в компаниях ЭСОП, особенно по мере их старения, необходимости в обновлении капитала, найма на работу новых сотрудников и т.п., т.е. тех проблем, о которых говорят критики собственности работников в чисто теоретическом аспекте. Кроме того, как считают американские эксперты в области собственности работников Дж. Лоуг и К. Томас, "одной лишь собственности работников недостаточно, для создания эффективной культуры собственности нужны также другие элементы". Речь идет о необходимости одновременно с собственностью работников иметь в компаниях развитую систему их участия в управлении и другие формы демократизации производства - только тогда достигается положительный экономический и социальный эффект.

Все вышеназванные аргументы имеют под собой основания. Очевидно, что собственность работников не является панацеей от всех проблем современной экономики. Вряд ли когда-нибудь она будет занимать главенствующее положение в структуре собственности в США, да и в других странах, хотя бы потому, что далеко не все работники чисто психологически готовы и заинтересованы стать акционерами. Для некоторых это просто невыгодно - многие нуждаются в высоколиквидных и более доходных финансовых активах. Очень серьезными представляются и макроэкономические сомнения - не будет ли собственность работников, особенно в случаях наличия контрольного пакета акций и тем более 100-процентного владения, препятствовать свободному переливу труда и капитала в экономике, что, как известно, является главным преимуществом рыночной системы хозяйства? Трудно себе также представить современную корпорацию, управление которой требует высокопрофессиональных решений, где бы стратегические вопросы развития решались голосованием, особенно, когда необходимо учесть многие разнонаправленные интересы акционеров.

Но и высказанные аргументы “за”, как и приведенные выше результаты деятельности компаний ЭСОП, представляются весьма убедительными. Результат такой неоднозначности - та ниша в совокупном производственном капитале, которую занимает в США собственность работников. Она уже не растет столь быстрыми темпами, как это было в конце 1980-х и в начале 1990-х гг., но, тем не менее, как было показано, продолжает развиваться, занимая важное место в общей структуре собственности.

**Заключение.** Основным предметом полемики о социализации начиная с XIX в. и до наших дней является вопрос об обобществлении собственности. В политико-экономическом смысле понятие социализации заняло прочное место в отечественных социальных науках. Обобществление считается важной проблемой современного мирового развития.

Развитие акционерной собственности работников, их участие в управлении, как и экономическая демократия вообще, несомненно, отражают объективные тенденции в общественном производстве, научно-техническом прогрессе. Они в большинстве случаев эффективны как с экономической (особенно на микроуровне), так и с социальной точки зрения. Невозможно отрицать огромный мотивационный потенциал демократизации производства, в том числе и собственности работников. Однако любая абсолютизация подобного

подхода, его идеологизация, даже в угоду идее социальной справедливости, чревата крайностями, способными поставить идею над здравым смыслом. Один из ведущих американских специалистов в области собственности работников, К. Розен, считает, что в США доля этой формы частной собственности в перспективе вряд ли превысит 20-25 %, что, на его взгляд, соответствует ее месту и роли в общественном капитале и возможности оптимального использования в экономике.

По мнению некоторых американских исследователей, реальная совокупная доля собственности работников в США уже превысила этот рубеж. Так, Дж. Блази считает, что с учетом всех форм собственности работников, особенно с учетом капитала, приобретенного менеджерами, совокупная собственность работников составляет 30% акционерного капитала корпораций открытого типа.

В целом, несомненно, что возникновение и развитие собственности работников стало одним из важнейших социально-экономических феноменов в эволюции частной собственности современного капитализма в начале XXI в. Наряду с другими формами собственности собственность работников играет конструктивную роль в оптимизации использования капитала, в совершенствовании управленческих моделей на производстве, в решении социальных и экономических проблем страны.

*Поступила в редакцию 02.08.2009 г.*

## Производные ценные бумаги и их роль на финансовом рынке

© 2009 А.Р. Махмутов

Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа

В статье раскрыто понятие производных финансовых инструментов (деривативов), определены их место и роль на финансовом рынке, связь между их общей стоимостью и величиной денежной массы. Рассмотрен вопрос о росте стоимости ценных бумаг как инфляции финансовых активов.

*Ключевые слова:* фондовый рынок, финансовый рынок, производные ценные бумаги.

На финансовом рынке, частью которого являются фондовый рынок, рынок ссудных капиталов и валютный рынок, обращаются объекты купли-продажи, отражающие право собственности на право собственности, которое у покупателя возникнет в будущем. В силу этого товарами, обращающимися на финансовом рынке, нельзя распоряжаться как реальными: их нельзя сдавать в аренду, продавать, дарить.

Характерной особенностью развития финансового рынка стало появление производных ценных бумаг. К производным ценным бумагам, или деривативам, принято относить форварды, фьючерсы, опционы, свопы, соглашения о будущей процентной ставке, конвертируемые ценные бумаги (варранты и конвертируемые облигации) и др.<sup>1</sup>

К производным ценным бумагам необходимо отнести такие, в основе которых лежат базисные и другие фиктивные активы, а цены на них зависят от изменения цен на эти активы.

Основываясь на данном определении, можно выделить следующие свойства производных инструментов:

- цены производных инструментов базируются на ценах базисных активов;
- операции с производными финансовыми инструментами позволяют получать прибыль при минимальных инвестиционных вложениях;
- производные инструменты носят срочный характер.

Теоретически деривативные контракты можно ввести на каждый продукт так же, как и выпустить страховой полис на любое событие жизни, что и происходит в реальности. Деривативы также используются банками для того, чтобы нарастить объемы выдаваемых кредитов; например, чтобы выдать больше жилищных кредитов, банки выпускают ипотечные облигации и размещают их на рынке. Есть деривативы на сельскохозяйственную продукцию, валюту, индексы, результаты спортивных событий, поставки электроэнергии. Среди последних нововведений -

<sup>1</sup> Устюжанина Е.В., Петров А.Г., Садовнича А.В., Евсюков С.Г. Корпоративные финансы. М., 2008. С. 505-539.

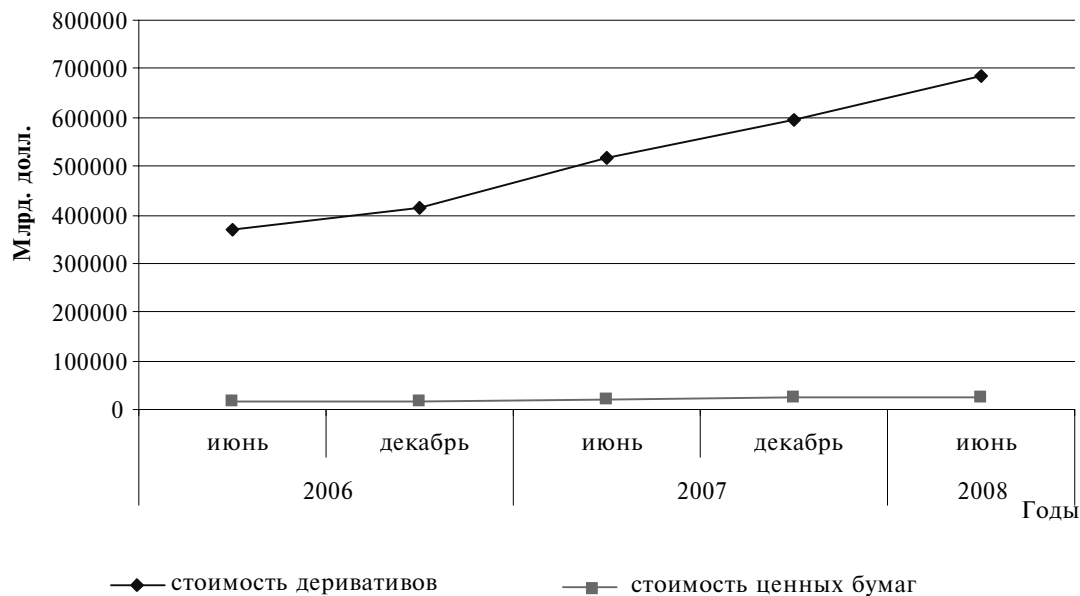
контракты на погоду, пользователями которых являются, например, поставщики и потребители топливной нефти. Появление данных принципиально новых финансовых инструментов позволило диверсифицировать и структурировать риски, разделять и продавать отдельно кредитный и рыночный риск, а также хеджировать операции. Нельзя упускать из виду и еще одну важную функцию рынка производных финансовых инструментов. Он выполняет связующую, т.е. интегрирующую функцию между товарными и финансовыми рынками и шире - экономической и даже политической системами: ведь базовым активом этих финансовых инструментов могут выступать и финансовые, и реальные активы, и любые изменяющиеся (т.е. подверженные риску изменения) величины: от природных катаклизмов до рейтингов кандидатов в президенты. Таким образом, речь идет о перераспределении и хеджировании широкого спектра социальных и технологических рисков глобальной экономики. Деривативы распределяют риск и показывают вероятность дефолта для каждого отдельного финансового актива, но одновременно создают системный риск.

В настоящее время рынок производных финансовых инструментов является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов финансового рынка в мире<sup>2</sup>. Стоимость деривативов на порядки больше стоимости обычных ценных бумаг, при этом темп прироста стоимости деривативов составляет 30-40% в год (см. рисунок)<sup>3</sup>.

Мощный импульс развитию валютного и фондового международных рынков дали такие факторы, как переход к плавающим валютным курсам, ослабление государственного регулирования в финансовой сфере, продолжающийся быстрый рост международной торговли товарами и услугами, достижение нового уровня в ком-

<sup>2</sup> Кравченко П.П. Проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг Российской Федерации // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 2. С. 16-20.

<sup>3</sup> Quarterly Review. March. 2009 / Bank for International Settlements. Mode of access: <http://www.bis.org>. 16. 07. 2009.



**Рис. Динамика роста стоимости ценных бумаг и деривативов в 2006-2008 гг.**

пьютерной и телекоммуникационной технологиях и другие процессы.

Развитие виртуальной части финансового рынка достигло масштабов, в десятки раз превосходящих операции с реальными активами. Из инструментов, призванных уменьшать локальные риски, деривативы превратились в один из мощнейших факторов системного риска всех мировых финансов. Традиционно присущие сектору риски кредитные институты начали списывать со своих балансов путем создания синтетически скроенных деривативных продуктов. Кредитные риски стали переходить из банковского сектора к другим участникам инвестиционного сообщества. Иными словами, была нарушена привычная структура взаимоотношений между кредитором и заемщиком капитала, оценка кредитного риска стала менее жесткой. Таким образом, осуществляется перемещение риска из банковского сектора к небанковским инвестиционным структурам, что делает всю современную финансовую систему более крепкой, поскольку риск становится более диверсифицированным и лучше управляемым. Вместе с тем закон страхования гласит, что хеджирование, наряду с уменьшением риска отдельной стороны, увеличивает риск системы в целом.

Появление новейших форм товара приводит к формированию квазивоспроизводственных циклов, опосредуемых виртуальными операциями и сопровождающихся перемещением экономики на электронные торговые площадки.

Эволюция финансового рынка, выражающаяся в появлении производных ценных бумаг, привела к тому, что в экономике прогрессирующими темпами увеличивается количество объек-

тов обмена. Поэтому финансовый рынок можно охарактеризовать как инструмент перераспределения денежных средств посредством создания новых товаров, который являет собой, с одной стороны, канал финансирования экономики, дополняющий собственные денежные средства предприятия и бюджетные ассигнования, а с другой - предоставляет его участникам возможность обогащения.

Вложения в ценные бумаги в большинстве случаев являются более выгодными, нежели инвестирование в реальное производство, благодаря быстрому росту стоимости ценных бумаг, приводит к перетоку финансовых ресурсов из реального производства в финансовый сектор в целом и на фондовый рынок в частности.

Рост стоимости ценных бумаг можно рассматривать как инфляцию финансовых активов, но так как у держателя акций не возникает ощущения обесценивания его активов, в отличие от обычных товаров, где подобный гиперболический рост цен вызвал бы панику среди потребителей. Вследствие этого до какого-то момента времени не происходит выведения денег из финансовой сферы, поэтому инфляция не перетекает на потребительский рынок. При росте цен на обычные товары потребители стараются как можно быстрее потратить наличные деньги, что еще больше закручивает инфляционную спираль. При росте стоимости ценных бумаг наблюдается тот же эффект, инвесторы все больше денег вкладывают в ценные бумаги, так как они постоянно растут в цене, это вызывает еще большую инфляцию их стоимости, таким образом, закручивается инфляционная спираль финансовых активов.

В общем виде деятельность на рынке капитала включает в себя следующие этапы: формирование накоплений - вложение ресурсов - получение дохода. Получение достаточного дохода и прироста капитала является целевой установкой рынка.

Составные части финансового рынка обладают ярко выраженными особенностями, которые и определяют тенденции развития как их самих, так и рынков в целом. Финансовый рынок представляет собой движение капитала в денежной форме, причем закономерности этого движения определяются как процессами накопления капитала, так и спецификой взаимодействия рынка капиталов с денежным рынком.

Сложность структуры характеризуется различными пересекающимися группами элементов системы, детерминирующих различные структуры. Такие структуры переплетаются между собой и накладывают свои особенности на рынок капиталов, изменяя масштабы и структуру инвестиционного спроса.

Рассматривая фондовый рынок, необходимо изучить вопрос влияния изменений на рынке акций на реальный сектор. Согласно К. Марксу, поскольку обесценение или повышение стоимости ценных бумаг не зависит от движения стоимости действительного капитала, который они представляют, богатство нации после такого обесценения или повышения стоимости остается таким же, каким оно было до него.

На наш взгляд, данная оценка носит несколько упрощенный характер и отрицает обратную связь между реальным и финансовым секторами. Динамика рынка акций в целом совпадает с динамикой реального сектора, так как отражает изменения, происходящие в экономике. Первичным для курса акций и производных ценных бумаг является динамика реального сектора. Вместе с тем ситуация на фондовом рынке может оказывать обратное влияние на реальный сектор. Подъем на фондовом рынке создает новые возможности для привлечения инвестиционного капитала путем дополнительного выпуска акций. Кроме того, возможности привлечения банковского кредита также, как правило, зависят от курсовой стоимости акций компании. Таким образом, при прочих равных условиях рост рынка акций способствует росту производства.

Падение на фондовом рынке через механизм обратных связей может оказать влияние на реальный сектор точно так же, как подъем способствовал росту производства. Падение цен акций уменьшает возможности для компаний привлекать средства путем нового выпуска акций.

Уменьшение богатства, воплощенного в акциях, пусть и является чисто бумажным, означает резкое сокращение покупательной способности населения, поскольку в отдельных странах (в США доля активов населения в акциях и инструментах коллективного инвестирования составляет 33,8% от общего объема активов) значительная часть активов населения сосредоточена в акциях. Поэтому сокращение сбережений заставляет население пересматривать планы текущего потребления. Иными словами, просматривается прямая связь как на стадии подъема, так и на стадии спада.

Ликвидация фиктивных активов в результате биржевого краха означает резкое уменьшение инвестиционного спроса со стороны частных лиц, что также воздействует на состояние экономики.

Конечно, для конкретного инвестора (как физического, так и юридического лица) падение фондового рынка может означать потерю значительной части сбережений, особенно если его средства были потрачены на покупку акций на пике подъема, а продать их требуется в момент спада. Потери этого инвестора еще больше возрастают, если акции покупались в кредит, поскольку, как известно, эффект рычага, столь привлекательный при покупке с использованием заемных средств в условиях роста курсовой стоимости, действует в обратном направлении при понижении курсовой стоимости.

Диспропорции между величиной реальных активов, ценных бумаг и деривативов приводят к таким же искажениям в денежной системе. Подобная ситуация не самым лучшим образом отражается на устойчивости финансового рынка, поскольку несет в себе характерные черты финансовой пирамиды.

В процессе роста рынка финансовые институты выпускали вторичные, третичные и следующие степеней ценные бумаги, которые не только создавали мультипликационный эффект, но и требовали для обслуживания своего оборота дополнительные объемы наличных денег. В свою очередь, излишки денежных средств стимулировали рост фондового рынка, который, пропуская их через себя, создавал фиктивные активы, уменьшающие инфляционное давление на рынки реальных товаров.

Лавинообразное внедрение в практику новых финансовых продуктов, особенно деривативов - фьючерсов, свопов, опционов и т.д., которые в большей мере связаны с риском, чем классические инструменты, заметно сказывается на повышении общего риска финансовой системы,

а также проявляется в убытках и банкротствах конкретных финансовых учреждений. Так, Metallgesellschaft потерял в 1994 г. 1,5 млрд. долл. на операциях с нефтяными фьючерсами. Barings Bank обанкротился в 1995 г., потеряв 1,4 млрд. долл. на игре с японскими бумагами (Nikkei 225 index). Компания AIB в 2002 г. понесла убытки от фиктивных опционных контрактов в сумме 750 млн. долл. Компания Proctor & Gamble в 1994 г. потеряла от операций с 2%-ными свопами 153 млн. долл.

Разумеется, в каждом из перечисленных случаев можно выявить непосредственные причины убытков и банкротства. Это и непрофессиональное ведение дела, и неоправданное стремление получить прибыль из сделок с высокой степенью риска, и недоучет состояния рынка и новых тенденций на нем, и т.д. Однако хотя бы

в первом приближении можно сформулировать общий вывод: снижая частные, локальные риски, деривативы увеличивают системные риски, что можно рассматривать как одну из форм реализации закона перехода количественных изменений в качественные. Постепенное наполнение мирового рынка производными финансовыми инструментами привело к нарастанию системного риска, что послужило толчком для разразившегося финансового кризиса, который, стартовав в США, где производные ценные бумаги имели особо широкое распространение, перекинулся на другие страны, финансовые организации которых ранее приобретали на баланс американские проблемные активы. В итоге крупнейшие инвестиционные банки получили колоссальные убытки, а многие и вовсе прекратили существование.

*Поступила в редакцию 02.08.2009 г.*

## Государственный рынок как институциональный механизм решения проблемы общественного выбора

© 2009 Д.Г. Мальков

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

В статье рассматривается государственный рынок как институциональный механизм решения проблемы общественного выбора, раскрывается его сущность, описываются особенности его функционирования, а также выполняемые им функции.

*Ключевые слова:* государственный рынок, государственный заказ, экономическая теория, общественный выбор, общественное потребление, закупка товаров, работ, услуг, ограниченность ресурсов, максимизация полезности.

Соотношение и рациональное взаимодействие государства и рынка является одним из важнейших вопросов, актуальность которого не только не снижается, но и постоянно растет на протяжении развития всей экономической теории. Проблематика общественных интересов, создания государством общественных благ (public goods), в рамках которой государственные закупки, товаров, работ и услуг рассматриваются через призму более широкой проблемы удовлетворения общественных потребностей посредством осуществления общественного выбора, выходит в настоящее время на первый план.

Данный вопрос относится к сфере изучения теории общественного выбора, представляющей собой “раздел экономической науки, изучающий закономерности выбора путей деятельности правительства в области экономики и то, каким образом осуществляется этот выбор под давлением демократической системы”<sup>1</sup>.

В условиях ограниченности ресурсов субъекты экономических отношений отождествляют свои предпочтения с товаром, стремясь принять такие решения, которые максимизируют значение функции полезности. Таким образом, их рыночное поведение является рациональным. Рациональность экономических агентов имеет в данной теории универсальное значение. Она означает, что все субъекты экономической жизни руководствуются в своей деятельности в первую очередь экономическим принципом превосходства выгоды, т.е. сравнивают предельные выгоды и предельные издержки (и прежде всего выгоды и издержки, связанные с принятием решений):

$$MB \quad MC,$$

<sup>1</sup> Более подробно с основными идеями и положениями теории общественного выбора можно познакомиться в следующих трудах: *Бьюкенен Дж.* Сочинения: Пер. с англ. Сер.: Нобелевские лауреаты по экономике. Т. 1 / Фонд экономической инициативы; Гл.ред.кол.: Нуреев Р.М. и др. М., 1997; *Tullock G.* The Fundamentals of Rent-Seeking // *The Locke Luminary*. Winter 1998. Vol. I. No. 2. Part 2.

где *MB* - предельная выгода (marginal benefit);

*MC* - предельные издержки (marginal cost).

В данной связи актуальной представляется оценка рациональности расходования средств государственного бюджета с точки зрения максимизации результата в общественных интересах.

Государство в лице своих агентов выступает на рынке в качестве предпринимателя - крупнейшего потребителя продукции ряда отраслей, превращая государственный спрос в значимый фактор формирования и развития рыночной экономики, оказывающий влияние на ее динамику и структуру. Механизмом размещения и удовлетворения потребностей государства в товарах, работах, услугах выступает “государственный рынок”. На таком рынке устанавливаются и реализуются экономические связи государства-заказчика с хозяйственными субъектами различных форм собственности. При этом государственные рынки являются составной частью общенациональных рынков, а государственный спрос выступает частью совокупного спроса. Используя систему размещения заказов как мощный экономический инструмент, государство решает поставленные социально-экономические задачи, в том числе стимулирует различные отрасли народного хозяйства, обеспечивает проведение научных исследований, создание и внедрение новых технологий и т.д.

Отличительной особенностью государственного рынка является то, что на таком рынке реализуются экономические связи заказчика (государства) с хозяйствующими субъектами различных форм собственности.

Таким образом, наряду с общенациональными рынками, обслуживающими общенациональные потребности, функционируют государственные рынки, удовлетворяющие государственные нужды в товарах, работах, услугах.

Исследование состояния рынков является одним из важнейших направлений современной экономической науки.



Рынок представляет собой институт, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (тех, кто обеспечивает предложение) товаров, работ и услуг<sup>2</sup>.

Так, А. Курно описывает рынок как “всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться”<sup>3</sup>. Уильям Джевонсон определяет рынок как “всякую группу лиц, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих сделки по поводу любого товара”<sup>4</sup>.

Экономическая наука рассматривает различные функции рынка, основные из которых заключаются в размещении ресурсов и формировании пропорций общественного воспроизводства. С помощью механизмов рынка происходит перелив различного рода ресурсов в соответствии с меняющимися потребностями общества.

Объектами товарного рынка выступают продукция в вещной форме, результаты творческой, интеллектуальной деятельности, а также различные работы и услуги.

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В зависимости от доминирующих субъектов рынок может быть разделен на рынок частного предпринимательства и государственный рынок, отличительной особенностью которого является то, что государство выступает монопольным субъектом рынка - единственным потребителем и покупателем товаров, работ, услуг на рынке.

Таким образом, на государственном рынке происходит “государственная закупка” для нужд общественного потребления и в целях выполнения функций, возложенных на государство.

Постижение экономической сущности государственного рынка требует изучения механизма его функционирования, включая определение основных субъектов и выполняемых ими функций.

Государственными заказчиками, т.е. субъектами государственного рынка, совершающими сделки по закупке товаров, работ, услуг для удовлетворения общественных потребностей, могут выступать, соответственно, государственные органы (в том числе органы государственной власти), органы управления государственными внебюджетными фондами, органы местного самоуправления, а также бюджетные учреждения,

иные получатели средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации или местных бюджетов при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг за счет бюджетных средств и внебюджетных источников финансирования<sup>5</sup>.

Государственные заказчики являются специфическими субъектами рынка, обладающими особыми чертами рыночного агента, регулярно и на профессиональной основе осуществляющего государственные закупки<sup>6</sup>.

Отдельный государственный заказчик может рассматриваться как отдельный субъект государственного рынка, который стремится максимизировать полезность закупаемой им продукции при наличии финансовых и административных ограничений. Следует отметить, что для достижения общественных целей, ради которых такой экономический субъект участвует в рыночном обмене, чрезвычайно важно знать способы рационального и адекватного рыночного обмена, включая среди прочих и маркетинговые методы, чтобы использовать их в процессе размещения заказа с учетом существующих нормативно-правовых актов, регулирующих сферу государственных закупок.

Следует отметить, что максимизация полезности закупаемой продукции рассматривается сквозь призму общегосударственных интересов, т.е. является ключевым аспектом при осуществлении общественного выбора. Таким образом, эффективность проводимых закупок может выражаться как величиной экономии бюджетных средств, достигнутой по результатам конкурсных процедур, так и величиной полезного эффекта, полученного от планирования и использования бюджетных средств. В последнем случае эффективность использования бюджетных ресурсов достигается путем оптимизации экономического выбора при планировании и размещении государственного заказа, правильной организацией контроля его выполнения.

Необходимо выделить ряд характерных особенностей, присущих государственному рынку как институциональному механизму размещения заказов для государственных нужд:

1. Функционирование государственного рынка имеет важнейшее значение для создания финансово-экономических условий хозяйствования. С одной стороны, данный рынок является тем

<sup>2</sup> Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т.1: Пер. с 13-го англ. изд. М., 2000. XXVI.

<sup>3</sup> Цит. по: Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. II. Кн. V. Гл. I.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Статья 4 Федерального закона от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд” // Рос. газ. 2005. № 163. 28 июля.

<sup>6</sup> Кныш В.А. Маркетинговая концепция управления государственными заказами. СПб., 2003.

каналом, по которому значительная часть бюджетных средств поступает для пополнения находящегося в кругообороте денежного капитала, с другой - его можно характеризовать как инструмент перераспределения материальных ресурсов между секторами экономики.

2. Государство является единственным потребителем и в качестве такого обладает всеми характерными признаками монополиста - единственного покупателя на рынке. Монополия - ситуация на рынке, когда единственный покупатель взаимодействует со множеством продавцов, диктуя им цену и объем продаж<sup>7</sup>.

Такое положение позволяет ему в значительной мере усиливать неопределенность для каждой фирмы-поставщика относительно ее перспектив на государственном рынке, поскольку единственный потребитель, определяющий спрос, имеет выбор среди своих поставщиков и среди различных видов продукции, а поставщики не могут выбрать себе другого покупателя.<sup>8</sup>

3. Важной особенностью государственных рынков является то, что определение характеристик продукции ее будущим покупателем (государственным органом) сокращает для организации-поставщика возможности проектирования коммерческих программ. Практически это означает, что государственные органы берут на себя часть функций по принятию технологических решений (часть функций менеджмента фирмы).

4. Объем финансовых расходов, связанных с крупными или технологически сложными государственными заказами, как правило, достаточно велик для частного финансирования, поэтому государство выполняет на рынке функции как покупателя, так и инвестора, что нехарактерно для конкурентного рынка.

5. В лице государства фирма-поставщик получает стабильного платежеспособного партнера, в большей степени, чем частные компании, защищенного от рыночных рисков. Поэтому контракты с государственными органами являются для частного предпринимателя весьма привлекательным бизнесом, так как, помимо престижа, гарантируют ему устойчивые каналы сбыта и доход, а также возможные льготы и преференции.

Можно предположить, что государственный рынок представляет собой специально созданный институт, регламентирующий особенности хозяйственных связей и отношений, в первую очередь, специальную нормативно-правовую базу, институт контроля, структуру управления.

<sup>7</sup> Мэнкью Н.Г. Макроэкономика: Пер. с англ. М., 1994.

<sup>8</sup> Более подробно см.: Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986.

Такая гипотеза находит свое подтверждение в том, что, в отличие от частных рынков, возникающих стихийно, в соответствии с потребностями продавцов и покупателей, государственный рынок организуется целенаправленно<sup>9</sup>. Основной целью организации такого рынка является удовлетворение общественных потребностей<sup>10</sup>. Государство устанавливает "правила игры" на государственном рынке, т.е. устанавливает порядок совершения сделок - порядок взаимодействия участников рынка - посредством создания нормативно-правовой базы<sup>11</sup>. В странах Европейского союза типовым нормативным актом, определяющим порядок функционирования государственного рынка, является типовая закон "Юниситрал", который выступает основой для создания нормативной базы, учитывающей специфику различных стран<sup>12</sup>. В России базовым законом, регламентирующим порядок взаимодействия участников государственного рынка, является федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд". Институт контроля также выступает неотъемлемой частью государственного рынка. Его функционирование необходимо, в первую очередь, для обеспечения исполнения установленного порядка заключения сделок. Структуры управления на разных уровнях рынка подразумевают создание специализированных органов власти, отвечающих за методическое сопровождение функционирования государственного рынка.

Отметим, что решение проблемы общественного выбора для государственного заказчика может сводиться к максимизации полезности производимой закупки. При этом, совершая сделки на государственном рынке, государственный заказчик заранее определяет объем закупки, и, следовательно, максимизация полезности может осуществляться за счет снижения цены контракта. Инструментом снижения цены контракта может служить организованная конкурентная среда продавцов.

Таким образом, государственные агенты, действуя на государственном рынке, используют модель поведения монополиста при определе-

<sup>9</sup> Ходжсон Д. Экономическая теория и институты. М., 2003. С. 259.

<sup>10</sup> Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. М., 1997. С. 684.

<sup>11</sup> Совершенствование системы закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд. М., 2003. С. 361.

<sup>12</sup> Карсин Б. Развитие законодательства ЕС о закупках: Докл. на конф. "Развитие законодательства о размещении и исполнении государственных и муниципальных заказов в РФ". М., 2008.

нии равновесной цены, однако важной отличительной особенностью является то, что монополист достигает приемлемого уровня цены закупки посредством уменьшения объема закупаемой продукции, искусственно создавая избыток предложения, в то время как государственный заказчик при неизменном объеме закупки стремится усилить конкуренцию среди поставщиков (исполнителей заказа).

Проводя аналогии с рынком совершенной конкуренции, следует отметить, что на таких рынках действует большое количество продавцов и покупателей, приходящих и уходящих с рынка, не имея возможности повлиять на сложившийся уровень цен, т.е. конкуренция на рынке совершенной конкуренции стихийна, в то время как на государственных рынках конкурентная среда высокоорганизована. Ключевым аспектом функционирования государственного рынка (инструментом, используемым государственными агентами для максимизации полезности закупок) является конкурентное размещение заказа как основа установления равновесных цен<sup>13</sup>. Так, одними из наиболее важных нормативно закрепленных условий совершения сделок на государственном рынке являются:

- открытость информации;
- недопустимость ограничения возможности участия хозяйствующих субъектов в процессе закупки.

В России существует достаточный потенциал для развития государственных рынков. При этом для его практической реализации необходимо решение ряда принципиальных вопросов.

Следует отметить, что эффективное функционирование государственных рынков невозможно рассматривать только как привлечение дополнительных ресурсов в капиталоемкие проекты государства, но необходимо понимать и учитывать реальные интересы государства и частного сектора, т.е. определять структуру и потребности рынка исходя из складывающихся пропорций в экономике.

Таким образом, решение проблемы общественного выбора в рамках экономической деятельности государства может осуществляться путем создания и развития государственных рынков. Это позволит реализовать достаточно широкий круг задач, решение которых является непременным условием эффективности функционирования экономики, таких как:

- поддержание конкуренции;
- формирование рыночной инфраструктуры;
- развитие рынка новой техники, стимулирование новых технологий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- проведение социально-экономической политики, направленной на создание рабочих мест, предотвращение социальных конфликтов, снижение безработицы;
- обеспечение экологической безопасности.

*Поступила в редакцию 04.08.2009 г.*

<sup>13</sup> По нашему мнению, данная особенность государственного рынка имеет ярко выраженные положительные и отрицательные стороны. Среди первых представляется возможным выделить эффективность размещения заказов, т.е. экономию бюджетных средств за счет конкуренции среди исполнителей государственного заказа. Негативным эффектом организации конкурентной среды является зависимость продавцов от бюджетного финансирования, а также от изменения направлений производства общественных благ.

## Прибыль, инфляция и экономический рост

© 2009 Г.Ю. Билыч

Из экономической теории равновесного состояния следует, что экономический рост и прибыли предприятий равны нулю. Другими словами, равновесная теория описывает, как ни странно, состояние кризиса реальной экономики и не позволяет понять природу экономической прибыли и экономического роста. В статье обосновано, что только в рамках динамической теории возможно определение этих величин и установление связи между ними. Показано, что равновесное состояние или кризис наступает в условиях исчерпания возможностей экстенсивного роста и перехода на интенсивный путь развития.

*Ключевые слова:* экстенсивный экономический рост, интенсивный экономический рост, прибыль, инфляция, конкуренция, безработица.

Один из парадоксов экономической теории состоит в том, что в условиях долгосрочного конкурентного равновесия, когда предельный продукт труда и капитала равен их цене, прибыль предприятий и экономический рост в отдельной отрасли или стране в целом равны нулю. Получается, что стремление к равновесию подобно отказу от экономического процветания и ставит крест на вечном мотиве предпринимательской активности - прибыли. В реальной жизни конкурентное равновесие мы наблюдаем только во времена экономических кризисов, когда рост и прибыли быстро устремляются к нулю. Стремление к равновесию и к активной конкуренции оборачивается для нас депрессией и растущей безработицей. Противоречие между теоретическим исчезновением прибыли и реальностью всегда требовало объяснений. Р. Кантильон в XVIII в., И. Тюнен и Ж.Б. Сэй в XIX в., Ф. Найт в XX в. объясняли феномен прибыли, как награду за неопределенность и предпринимательский риск или представляли ее как отдельный фактор производства, такой же, как труд и капитал. Й.А. Шумпетер описывал процесс получения прибыли как награду предпринимателю-инноватору за внедрение новых разработок и новых способов производства, в результате чего он становился временным монополистом на рынке. Неудивительно, что для объяснения природы прибыли и экономического роста экономисты всегда были вынуждены в той или иной степени отходить от стационарной модели экономики, применяя все больше тех или иных динамических элементов.

Сам смысл прибыли требует рассмотрения деятельности предприятия на каком-то отрезке времени, потому что прибыль - это разница между "сегодняшней" стоимостью готового продукта и "вчерашними" затратами. В свою очередь, "вчерашние" затраты можно определить как "вчерашнюю" стоимость затраченных факторов производства. Представим экономику в виде произ-

водственной функции:  $Y = f(K, L)$ , где  $Y$  - величина произведенного продукта;  $K$  и  $L$  - использованные количества капитала и труда. Стоимость продукта отрасли (страны) равна:

$$pY = wL + rK, \quad (1)$$

где  $p$  - цена продукта;

$w$  и  $r$  - цена труда (зарплата) и капитала, соответственно. Все величины зависят от времени  $t$ .

Выражение (1) справедливо только для стационарной экономики, в которой экономический рост и прибыли равны нулю. Еще раз отметим, что левая часть уравнения отражает состояние "сегодня", а правая часть отражает состояние, которое было "вчера". Чтобы появилась прибыль или убытки, нужны изменения во времени. В стационарных условиях прибыль предприятия может возникнуть только за счет соответствующего убытка другого предприятия. Чтобы возникла суммарная прибыль, необходим экономический рост:

$$d(pY)dt/dt = d(wL + rK)dt/dt = R, \quad (2)$$

где  $R$  - суммарная прибыль всех участников рынка.

Действительно, полученную прибыль предприятие должно иметь возможность потратить на дополнительный продукт или факторы производства, которые могут возникнуть только в условиях экономического роста. Трудно представить ситуацию, когда полученную прибыль невозможно потратить, поскольку весь продукт и средства производства уже куплены. В таком случае, благодаря избыточному спросу, вырастут цены на конечный продукт и факторы производства - возникнет инфляция, которая съест избыточную прибыль. Представим выражение (2) в следующем виде:

$$(pdY/dt + Ydp/dt)dt = (wdL/dt + Ldw/dt + rdK/dt + Kdr/dt)dt. \quad (3)$$

Первое слагаемое левой части уравнения характеризует реальный экономический рост, а второе - инфляцию. Следовательно, суммарная прибыль всех предприятий - это сумма инфляции и реального экономического роста:

*Прибыль = Инфляция + Экономический рост.*

Если инфляция в стране составила 3%, а экономический рост - 5%, то средняя рентабельность предприятий, включая государственные структуры, будет равняться 8%. Нет прибыли - нет экономического роста, нет экономического роста - нет и прибыли. Поэтому изъятая государством часть прибыли в виде налогов требует чрезвычайно эффективного применения. В противном случае именно на величину уплаченных налогов сократится экономический рост. Вызывает возражение и прогрессивная шкала налогообложения, поскольку в таком случае мы наказываем предприятие за высокий вклад в рост национального продукта. Это не касается монопольных структур, которые свою высокую прибыль часто формируют за счет убытков других участников рынка. В некоторых исследованиях отмечается, что фирмы обычно преследуют две различные цели: получение прибыли и расширение производства и рынков сбыта. На самом деле цель одна, поскольку прибыль равна росту. Если вы свою прибыль потратите не на средства производства, а на товары, то это вызовет экономический рост производителей этих товаров.

Микроэкономика и макроэкономика долгое время существуют обособленно, находя мало точек пересечения. Так как прибыль отдельного предприятия (микроэкономический показатель) связана с экономическим ростом (макроэкономический показатель), то возможно нахождение связи между деятельностью участников рынка и такими показателями, как инфляция, безработица, конкуренция, уровень зарплат, цены на ре-

сурсы. Попробуем проанализировать уравнения, приведенные выше. Высокие экономический рост и прибыли привлекают на рынок новых игроков, которые вступают в острую конкурентную борьбу за трудовые и капитальные ресурсы. Ограниченность труда и капитала приводит к падающей отдаче вложенных средств: дальнейшее снижение безработицы (рост  $dL/dt$ ) и увеличение капитала ( $dK/dt$ ) подходит к своему пределу, замедляется производство конечного продукта ( $dY/dt$ ). Зарплаты ( $dw/dt$ ), сырье, недвижимость, процентные ставки ( $dr/dt$ ), цены конечных продуктов ( $dp/dt$ ), напротив, устремляются вверх. Разгоняется механизм инфляции. Такой сценарий *экстенсивного* роста представлен на рис. 1: 1965 г. - начало 1970 г.

Высокая инфляция, высокие цены на сырье и недвижимость, растущие зарплаты и процентные ставки, падающий экономический рост и прибыли - вот основные признаки будущего кризиса. Он практически неизбежен (начало 1970 г.). Наступил предел экстенсивного роста. Что дальше? В условиях, когда рост устремляется к нулю, рентабельность некоторых предприятий становится отрицательной. В ответ они начинают снижать затраты на труд и капитал, что приводит к росту безработицы и снижению инфляции и производства. Цены факторов производства также снижаются. Но наращивать выпуск продукции не имеет смысла, поскольку даже небольшой рост снова вызовет подорожание труда и ресурсов, что критически снизит рентабельность, и последует возврат в точку кризиса. Из уравнений (1-3) понятно, что новый длительный цикл экстен-

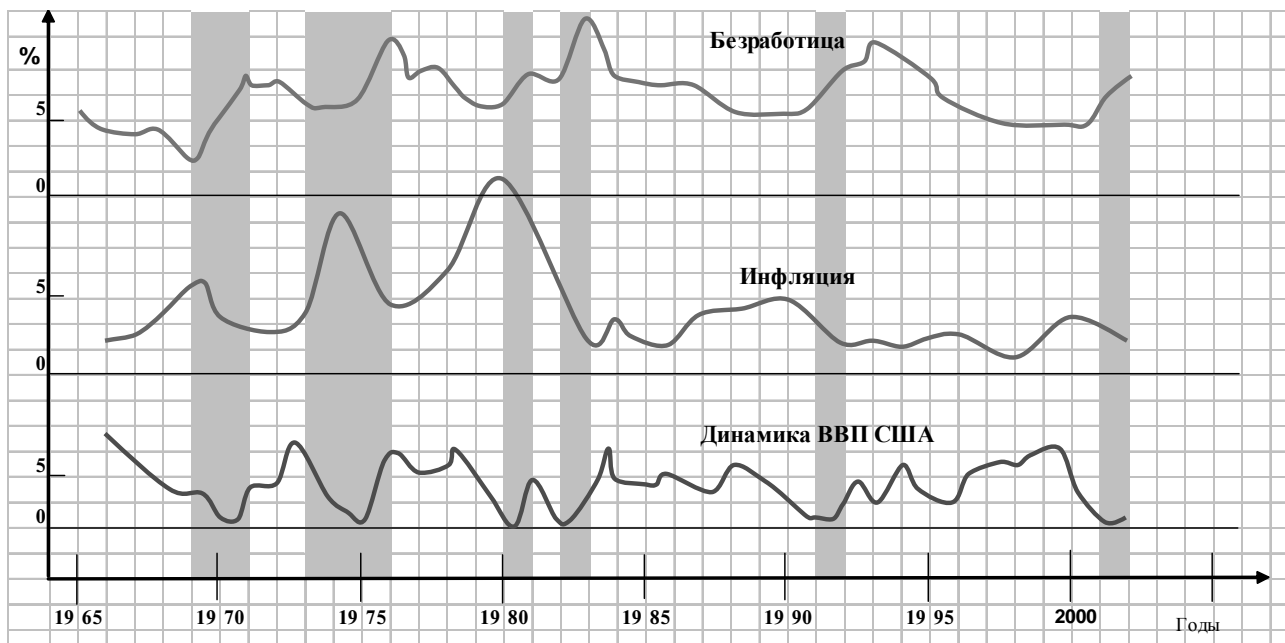


Рис. 1

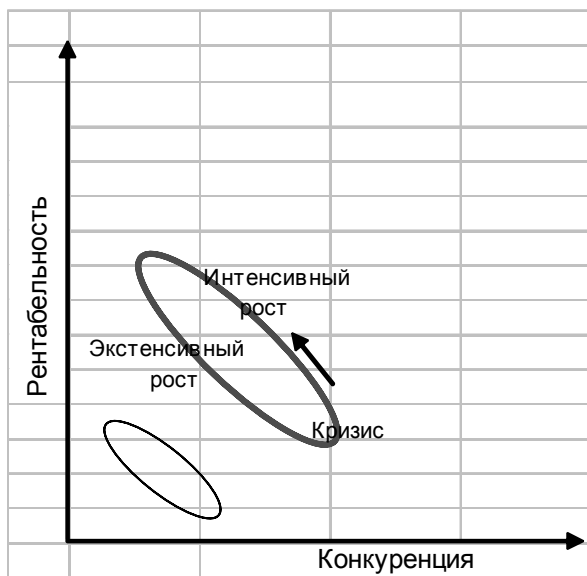


Рис. 2

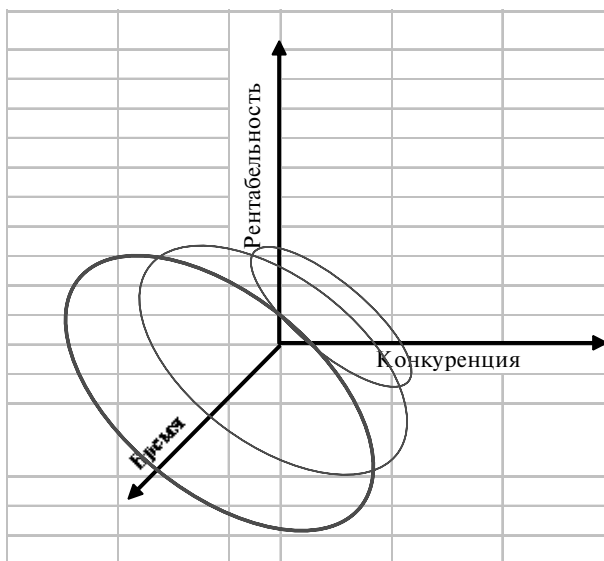


Рис. 3

сивного роста возможен только при существенном сокращении трудовых и капитальных затрат или факторных цен. Необходимо скачкообразное увеличение производительности труда и капитала или нахождение принципиально новых источников сырья (что вполне возможно) и труда, что очень проблематично. Такой путь развития экономики является **интенсивным**. Для его осуществления необходимы инновации: применение новых технологий производства и управления, внедрение новых разработок и открытий. В начале 1970 г. это были ресурсосберегающие технологии, в 1980-х гг. были внедрены персональные компьютеры, мобильная связь, Интернет, что позволило существенно увеличить производительность и снизить затраты. Без труда находим на рис. 1 периоды интенсивного роста, например, 1970 - 1972 гг. В эти периоды безработица относительно высока, инфляция низка, поскольку отсутствует активная конкуренция за труд и капитал. Экономический рост устремляется вверх. Все больше последователей внедряют прогрессивные инновации, конкуренция начинает свой разбег. Приближается **экстенсивный** период развития (1973 - 1979). Цикл завершается, чтобы все начать сначала, только на более высокой ступени развития. Очень наглядно такой процесс можно отобразить на рисунках в координатах “рентабельность - конкуренция” (рис. 2) и “рентабельность - конкуренция - время” (рис. 3).

В период интенсивного развития (верхняя часть эллипса на рис. 2) высокие рост и рентабельности подталкивают предприятия к внедрению инноваций, что со временем приводит к росту конкуренции и снижению рентабельности.

Именно в этот момент происходит разворот в сторону экстенсивного пути, который со временем приводит к кризису. Но условия совершенной конкуренции, равновесия и стабильности, как мы видим, не наступят никогда. По мере ужесточения конкурентной борьбы все больше игроков стремятся избавиться от тисков конкуренции, избрав путь инноваций, и, получая временную передышку, становятся монополистами на короткий промежуток времени (Й.А. Шумпетер). Теоретическое исчезновение прибыли в условиях совершенной конкуренции невозможно, потому что невозможны условия совершенной конкуренции - инноваторы их не допустят. Находясь под гнетом исчезающей прибыли, они вынуждены искать другие пути и обязательно их находят.

Командно-административная форма экономики способна длительно развиваться без кризисов, за счет планирования количественного использования ресурсов, т.е. только в условиях экстенсивного роста. Отсутствие существенных стимулов не позволяет эффективно внедрять технологические и управленческие новшества. Это низкоэффективный низкоконкурентный рост (нижний эллипс рис. 2).

Что нас ждет в будущем? Неужели мы приговорены вечно жить в ожидании очередного, пусть и предвещающего инновации, кризиса? Возможно, да. Но, все же, некоторые нынешние и прошлые события дают нам надежду. А. Гринспэн, бывший глава ФРС, верно заметил, что ВВП успешно развивающихся стран неуклонно и быстро становится легче. Совсем недавно из 1 кг металла экономика создавала товар стоимостью в 50 долл., а теперь - около 400 долл. Уди-

вителин рост производительности капитала. Более того, рождается, чтобы там ни говорили разочарованные инвесторы, новая экономика. Она создает практически невесомый товар, доля капитальных затрат в котором незначительна: компьютерные программы, информационные услуги, интернет-торговля, интернет-образование, связь. Доля таких продуктов в ВВП стран неуклонно возрастает. Новая экономика не нуждается в дорожающем сырье, ей нужен лишь производительный труд, который зависит только от уровня знаний и умений внедрять эти знания в продукт. В условиях непрерывного создания и роста инноваций нет места кризисам. Экономика, ступив на скользкий экстенсивный путь, сразу же получает инновационный рывок и оказывается на интенсивной траектории.

Великий Дж.М. Кейнс, безусловно, ошибался, полагая, что для выхода из кризиса достаточно правительству закопать ассигнации и заставить население их искать или привлечь население для копания траншей, увеличивая, таким образом, спрос и занятость. Экономический рост не наступит. А с копанием траншей прекрасно справится экскаватор, или квалифицированный труд вообще избавит нас от ненужного рытья, как это произошло в результате конкуренции между традиционной и сотовой связью. Правительства в такие моменты должны стимулировать появление новых отраслей, стимулировать активность и свободное предпринимательство, обучение и переобучение, и тогда, спустя некоторое время, мы будем рассказывать, с улыбкой на лице, нашим детям и внукам о последнем кризисе капитализма.

*Поступила в редакцию 04.08.2009 г.*

## Какие экономические системы изучает экономическая наука

© 2009 В.Н. Ковнир

кандидат экономических наук

Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются различные теоретические подходы к типологии экономических систем. Делается вывод о необходимости их интеграции, и предлагается матричная форма такого интегрального представления. Это позволит достичь цельного методологического представления экономических систем в экономической теории.

*Ключевые слова:* экономическая наука, экономические системы, типология, интеграция.

Любая структура экономической деятельности при непосредственном наблюдении воспринимается как определенный уклад хозяйственной жизни, при институциональном анализе она рассматривается как система, т.е. целостность, включающая в себя определенные части (элементы). Если дать общее определение **экономической системы**, то это совокупность организационных (институциональных) форм и экономических отношений, реализуемых через экономические процессы, совершающиеся в обществе, которая воспринимается как теорией, так и обыденным практическим сознанием как целостность.

С точки зрения исследования и построения типологии систем хозяйства (хозяйственных укладов), существует несколько основных теорий.

**Теория общественно-экономических формаций** К. Маркса рассматривает *первобытнообщинный строй, рабовладельческий, феодализм, капитализм, коммунизм* (с первой фазой социализмом). Критерием различения формаций здесь является способ производства, т.е. специфическая форма взаимодействия производителя и средств производства: “Экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда”<sup>1</sup>. Исходя из ряда высказываний Маркса также достаточно долго в марксистской литературе обсуждался вопрос о существовании *азиатского способа производства*.

Основатель немецкой исторической школы Ф. Лист начал разработку **теории стадий**: состояния *дикости* (огонь, каменный век), преобладания *пастушеского быта* (медный и бронзовый века), *земледельческого* состояния (железный век), *земледельческо-мануфактурного* состояния (начало технологического развития), *земледельческо-мануфактурного и торгового* состояния (пропорциональное развитие сельского хозяйства, промышленности и торговли)<sup>2</sup>. Критериальным измерителем здесь является развитие технологий и ору-

дий труда, постепенно дополняемое системой экономических обменов.

Далее данная концепция получила развитие в теориях **пяти стадий индустриального общества** У. Ростоу<sup>3</sup>: (*традиционное общество, подготовка условий для экономического роста, взлет (или подъем), движение к зрелости, эра высокого массового потребления*), **трех волн** Э. Тоффлера<sup>4</sup> и **t(темпорально)-индустриализуемых обществ** (доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное) Д. Белла<sup>5</sup>.

Важным компонентом теории стало учение об **идеальных типах** – определенных теоретических схемах, которые формирует ученый для объяснения конкретных фактов и процессов исторического развития того или иного народа. В начале XX в. его начал разрабатывать М. Вебер. “Идеальный тип в данной его функции – прежде всего, попытка охватить “исторические индивидуумы” или их отдельные компоненты **генетическими** понятиями”<sup>6</sup>. Но если историк, в самом широком значении данного слова, т.е. экономический историк, каковым был сам М. Вебер, “отказывается от попытки формулировать такой идеальный тип, считая его “теоретической конструкцией”, то есть полагая, что для его конкретной познавательной цели он неприемлем или не нужен, то в результате, как правило, оказывается, что **этот историк, осознанно или неосознанно, пользуется другими подобными конструкциями, не формулируя их в определенных терминах и не разрабатывая их логически**, или что он остается в сфере неопределенных ощущений”<sup>7</sup>.

<sup>3</sup> См.: Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса: Пер. с англ. СПб., 2008. С. 248-251; Rostovian take-off model <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

<sup>4</sup> Тоффлер Э. Третья волна: Пер. с англ. М., 1999.

<sup>5</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Пер. с англ. Изд. 2-е, испр. и доп. М., 2004. С. 158, 482.

<sup>6</sup> Вебер М. Объективность социально-научного и социально-политического познания. // Избр. произведения: Пер. с нем. М., 1990. С. 393.

<sup>7</sup> Вебер М. Указ. соч. С. 394.

<sup>1</sup> Маркс К. Капитал. Т. I. М., 1973. С. 191.

<sup>2</sup> Лист Ф. Национальная система политической экономии: Пер. с нем. М., 2005. Гл. XV.



Фактическим развитием концепции М. Вебера стало учение об идеальных типах хозяйств, или *теория экономического порядка* В. Ойкена<sup>8</sup>. Хозяйственный порядок, утверждает Ойкен, существует наряду с правовым и политическим порядком. Большинство экономических порядков исторически возникли без предварительно разработанных определенных планов. Они в целом соответствовали требованиям экономического прогресса, в отличие от “установленных” порядков, которые по Ойкену скорее противостоят историческому развитию. Критерием методологической систематики для Ойкена является различие в способах регулирования хозяйственной деятельности: КАК регулируется хозяйственная деятельность (непосредственно участниками или централизованно)? и КЕМ являются лица, которые принимают решения? Соответственно, два типа хозяйства являются различными способами организации производства, которые отличаются методами согласования экономических планов и решений.

Понятия “**традиционная экономика**” и “**командная экономика**” в экономическую теорию впервые ввел Дж.Р. Хикс<sup>9</sup>. Чтобы преодолеть ограниченную трактовку категорий рыночного хозяйства, он выделил среди “нерыночных” хозяйств два основных типа: *экономику, основанную на приказах*, и *экономику, основанную на обычаях*.

Представляющий континентальную (европейскую) ветвь неоклассического синтеза Р. Барр рассматривает, например, уже *пять* хозяйственных систем<sup>10</sup>: *замкнутое хозяйство, ремесленное хозяйство, капиталистическая экономика, коллективистская экономика, корпоративная экономика*. Анализ дополнен введением понятий типов организации экономики - *децентрализованной и централизованной*. При этом Барр утверждает, что “по своему логическому характеру понятие типа организации противостоит *стадиям, стилям и системам*. Последние представляют собой серии простых и точных условий, “чистых форм”, с помощью которых можно изучать действительность”<sup>11</sup>. Такой подход объединяет стадийный подход и теорию чистых форм, и хотя количество хозяйственных систем (укладов) точно не определяется, он позволяет методически описать разные системы.

Однако *мейнстрим* (неоклассика различных направлений) использует в своем анализе огра-

ниченное число типов хозяйственных систем. Например, у П. Самуэльсона всего три чистые формы - *рыночная, командная и смешанная экономика*<sup>12</sup>.

Современная экономическая наука лучше всего изучила систему *рыночной экономики*, опирающейся на частную собственность, свободу выбора, индивидуальные интересы, конкуренцию; роль правительства в такой системе ограничена. В *командной* экономике, наоборот, доминирует государственная собственность на основные факторы производства, идеологически объясняемая как общественная, экономические решения принимаются политической (партийной) элитой и реализуются через централизованное государственное планирование и управление.

Под *смешанной экономикой*, характерной для большинства современных успешно экономических развивающихся государств, подразумевается синтез элементов рыночной и плановой систем. Однако в оценке Л. фон Мизеса никакой смешанной экономики вообще не может быть: “Необходимо провести строгое различие между рыночной экономикой и ... системой общественно-сотрудничества в условиях разделения труда: системой общественной и государственной собственности на средства производства... Никакое смешение этих систем невозможно и непредставимо... Производство управляется или рынком, или декретами производственного царя или комитета производственных царей”<sup>13</sup>. Такой подход реализует другой фундаментальный американский курс<sup>14</sup>, вообще не касается функционирования или существования иных хозяйственных систем. Анализируя только рыночную экономику, в неявной форме принимают своего рода “пиковую” *рыночную теорию*, рассматривающую любые другие способы хозяйствования с точки зрения их степени приближения к современному типу рыночной экономики, даже если ее называть смешанной.

Подобные подходы неоклассики остро критикует Р.Л. Хейлбронер, считая, что неоклассика не содержит понимания конструктивного решения системы<sup>15</sup>. Другой критический аналитик рыночной системы Дж. Стиглиц считает, что концепция рыночной экономики “принципиально не согласуется с современной индустриаль-

<sup>12</sup> Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика: Пер. с англ. М., 1997. С. 50.

<sup>13</sup> Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории: Пер. с англ. М., 2000. С. 244.

<sup>14</sup> Бомол У., Блайндер А. Экономикс. Принципы и политика: Пер. с англ. М., 2004.

<sup>15</sup> Хейлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука: Пер. с англ. // Титова Н.Е. История экономических учений. М., 1997. С. 240-256.

<sup>8</sup> Ойкен В. Основы национальной экономики: Пер. с нем. М., 1996. С. 93-208.

<sup>9</sup> Hicks J. Theory of Economic History. Oxford, 1969.

<sup>10</sup> Барр Р. Политическая экономика: В 2 т.: Пер. с фр. М., 1994. Т. 1. С. 170-181.

<sup>11</sup> Там же. С. 179.

Сопоставление экономических характеристик основных типов цивилизаций и экономических укладов, на которых они развиваются

ТИПЫ цивилизаций						
	Доиндустриальные				Индустриальные	
	Патриархальный	Мелкотоварный	Античнорабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Рыночный
Экономические УКЛАДЫ (порядки). Их главные характеристики	Спонтанный	Традиционный	Земля	Установленный	Установленный	Установленный
Тип развития	Традиционный				Прото-модернизированный	И
Лимитирующие факторы	Земля				Капитал, техника, людские и природные ресурсы	Капитал, технология
Ведущие сферы экономики	Сельское хозяйство				Военная промышленность	Промышленность, транспорт
Главная форма богатства	Сельскохозяйственный продукт				Промышленный продукт	Промышленный продукт, имущественный рыночный продукт
Главные цели производителей	Удовлетворение материальных потребностей		Удовлетворение собственных материальных потребностей в условиях стабильного изъятия прибавочного продукта		Выполнение государственного плана	Максимизация прибыли
Характер регулирования	Централизованное хозяйство	Свободный обмен	Централизованное хозяйство	Централизованно управляемое хозяйство	Централизованно управляемое хозяйство	
Роль государства	Минимальная		Регулирующая	Решающая	Решающая, директивная	Значительная регулятор и главного к динактора деятельности со альных групп и бизнеса
Основная форма производственной деятельности	Домохозяйство	Домохозяйство	Домохозяйство-латифундия	Дворцовое и храмовое хозяйство	Поместье-латифундия, община, цех, домохозяйство	Частное предприятие
Система хозяйства	Централизованное	Меновое	Централизованное	Централизованно-управляемое	Централизованно-управляемое	Меновое

Продолжение таблицы

		ТИПЫ цивилизаций					Индустриальные	
		Доиндустриальные						
		Патриархальный	Мелкотоварный	Антично-рабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Плановый	Рыночный
Экономические УСКЛАДЫ (порядки). Их главные характеристики	Хозяйственная форма	Простое централизованное	Деньги как собственное для обмена и обращения	Разделение денег (меры стоимости) и счетных единиц (средства обращения)	Централизованно-административное	Разделение денег (меры стоимости) и счетных единиц (средства обращения)	Централизованно-административное	Разделение и счетных ед
Тип денежного хозяйства	Неденежное	Деньги как средство обращения	Деньги как средство обмена и обращения	Централизованно-управляемое со свободным потребительским выбором, который реализуется на основе денежной оплаты	Централизованно-управляемое как средство обмена, обращения и возмещения при поставке товара или оказания услуги	Централизованно-управляемое с подчинением всех отдельных хозяйственных субъектов центральному хозяйственному плану, где рынки свободного обмена играют второстепенную роль, дополняясь бартерным обменом на особо нужные предметы	Централизованно-управляемое с подчинением всех отдельных хозяйственных субъектов центральному хозяйственному плану, где рынки свободного обмена играют второстепенную роль, дополняясь бартерным обменом на особо нужные предметы	Создания многообраз
Субъекты регулирования	Непосредственные участники	Свободные и рабовладельцы	Специализированное сословие, "элита", чиновники	Иерархическая система	Специализированные группы ("элита", чиновники)	Иерархическая система	Специализированные группы ("элита", чиновники)	Непосредственные участники
Технологии	Консервативные: ручные, аграрные	Консервативные: ручные, аграрные, ремесленные	Консервативные: ручные, аграрные, ремесленные и кооперационные	Консервативные: ручные, аграрные, кооперационные и ремесленные и кооперационные	Консервативные: ручные, аграрные, кооперационные и ремесленные и кооперационные	Консервативные: ручные, аграрные, кооперационные и ремесленные и кооперационные	Консервативные и военно-модернизационные	Индустриальные модернизационные
Экономические ограничения	Естественно-природные	Естественно-природные, людские	Естественно-природные, людские	Естественно-природные и религиозные	Естественно-природные и религиозные	Естественно-природные и религиозные	Ресурсные	Спросовые

Окончание таблицы

Экономические УСЛУЖИ (порядки). Их главные характеристики	ТИПЫ цивилизаций						Рыночные
	Доиндустриальные			Индустриальные			
Базовое экономическое отношение	Патриархальный	Мелкотоварный	Антично-рабовладельческий	Азиатский	Феодалный	Плановый	
Основной принцип производства	Бывоспроизводство семьи	Увеличение потребления	Изъятие прибавочного времени	Изъятие прибавочного продукта и времени для создания нового	Изъятие прибавочного продукта и времени	Изъятие прибавочного времени для создания нового продукта и технологий	Рост материя по накоплению потребления диверсифика
Масштаб обобществления производства	Обеспечение стабильных потребностей семьи	Рост потребления семьи, превышающий рост затрат времени и труда	Получение прибавочного продукта от одушевленного орудия	Реализация решений центральной власти	Разделение экономических обязанностей и работы на свою семью	Реализация политических решений центральной власти	Соответствие спроса и предложения
Основные формы собственности	В семье	В семье	В поместье-латифундии	Региональные или национальное хозяйство	Община, поместье, домен	Отоударствление путем экспроприации различных видов частной собственности, насильственная коллективизация частных производителей	В рамках предприятия
Координация	Семейная, общинная	Семейная, общинная	Рабовладельческая (домашняя и латифундиальная)	Внеэкономическое принуждение	Сеньоральная (вотчинная, жалованная), общинная, муниципальная	Через решения центральных планирующих органов	Частная и акционерная
Стимулы экономической деятельности	Через давление внешнеэкономических факторов	Рост потребления	Угроза насилия	Насилие или административное принуждение	Регламентация повинностей	Социалистическое соревнование, внешнеэкономическое принуждение	Факторные для: заработная плата, прибыль и т.д.
Социальная структура	Однородная	Слабо дифференцированная	Поляризованная	Иерархическая	Сословно-иерархическая	Внешняя уравнительность при скрытой иерархии и поляризация общества	Наблюдаемая поляризация общества по социальным характеристикам
Элита	Бюропроизводители в семье	Производители в производстве	Владельцы человеческих душ	Владельцы государственных фондов и распорядители аппарата принуждения	Владельцы земель и военное сословие, имевшее право на применение насилия	Распорядители государственных фондов и аппарата принуждения	Владельцы производственных фондов и вовлечения в экономический оборот ресурсы

ной экономикой, в которой главную роль играют инновации, а предприниматели и менеджеры вовлечены в процесс изучения информации, позволяющей им принимать решения, необходимые для приспособления к постоянно меняющейся экономической среде»<sup>16</sup>.

Все это требует расширения институциональных методов исследования экономических систем. Укажем здесь разрабатываемый отечественными авторами<sup>17</sup> новый важный подход к классификации *цивилизационно-экономических типов*. Главным в нем является дихотомия - *традиционное и модернизированное* общества, что отражает идеи крупнейшего социолога XX в. американца Т. Парсонса, который утверждал, что «движение к модернизации охватило сегодня весь мир... элиты большинства немодернизированных обществ воспринимают важнейшие ценности современности, в основном ценности, касающиеся экономического развития, образования, политической независимости и некоторых форм «демократии»<sup>18</sup>. В *процессе модернизации* общества Парсонс выделяет *три* революции: *промышленную, демократическую, образовательную*<sup>19</sup>. Поэтому с точки зрения Травина и Маргания, общество, прошедшее лишь первый этап (промышленную революцию), является только *протомодернизированным*.

Парсонс выделил пять критериев определения модернизированных обществ<sup>20</sup>: 1) наличие механизмов постоянного возобновления экономического роста; 2) высокий уровень гражданской культуры населения, которая политически реализуется через демократию; 3) физическая, социальная и психологическая мобильность населения; 4) адаптивность всех членов общества к изменяющейся среде; 5) смена традиционных представлений принципами рационального действия.

Важным аспектом, уточняющим проблематику модернизационной динамики, является *концепция открытого общества* К. Поппера<sup>21</sup>, хотя

само понятие открытых и закрытых обществ впервые применил французский философ Анри Бергсон<sup>22</sup>.

Проведенный анализ ставит теоретическую проблему синтезирования изложенных выше концепций, хотя эти подходы исходно слабо коррелируют между собой, но дальнейший анализ изложения принципов и форм функционирования современной экономики показывает, что существенное понимание ее закономерностей принципиально не столь уж различно. То есть в принципе имеются общая методологическая база и методическая форма ее изложения.

Если свести рассмотренные подходы в единую структурированную матрицу, то известные нам исторически типы цивилизаций и экономических укладов сводятся к 8 основным, характеризующимся более чем по 20 параметрам (см. таблицу). Таким образом, мы получаем вполне четкую форму представления каждой экономической системы, основных ее характеристик и отличий от тех систем, с которыми она все-таки имеет общие (пересекаемые) характеристики. Такой подход дает возможность преодолеть многие из указанных выше противоречий изложения и неполноту понимания. Из этой совокупности можно выделить *четыре «современные»* экономические системы: *«чистый» капитализм* (либеральная рыночная экономика; *командно-административную* (социалистическую) *экономику, корпоративную экономику* (сословно-иерархический капитализм); *«смешанную» экономику* индустриально-информационного перехода.

Тогда для них мы можем сформировать более дробные номенклатуры характеристик экономико-цивилизационных типов с помощью большего (до 30) числа параметров. Данный способ представления будет существенно более эффективен для решения методологических, методических и учебно-дидактических задач при преподавании курса экономической теории.

Поступила в редакцию 04.08.2009 г.

<sup>16</sup> Стиглиц Дж. Альтернативные подходы к макроэкономике: методология проблемы и неокейнсианство // МЭиМО. 1997. № 5. С. 65.

<sup>17</sup> См.: Травин Д., Маргания О. Европейская модернизация: В 2 т. М.; СПб, 2004.

<sup>18</sup> Парсонс Т. Система современных обществ: Пер. с англ. М., 1997. С. 182.

<sup>19</sup> Парсонс Т. Там же. С. 102-131.

<sup>20</sup> См.: Травин Д., Маргания О. Указ. соч. Т. 1. С. 38-47.

<sup>21</sup> Поппер К.Р. Открытое общество и его враги: Пер. с англ.: В 2 т. М., 1992.

<sup>22</sup> Bergson A. Two Sources of Morality and Religion. Engl. Ed., 1935.

## Проблемы равновесия производителя на аграрном рынке

© 2009 Р.Г. Фахретдинов

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

В статье на основе анализа специфики функционирования рынка продовольствия выявлены особенности хозяйствования аграрных фирм, дана оценка складывающейся здесь структуре доходов, а также дотациям и субсидиям.

*Ключевые слова:* аграрный рынок, аграрные фирмы, производитель, рыночная цена, издержки производства.

Рынок аграрного продукта в большинстве научных исследований принято считать совершенно конкурентным. Теоретически данный рынок характеризуется таким соотношением между ценами и издержками производства, которое создает предпосылки для осуществления воспроизводства для большинства хозяйствующих субъектов. То есть результаты хозяйственной деятельности первичных экономических обособленных звеньев (фирм, предприятий) обеспечивают им возмещение потребленного капитала и общественно-нормальную прибыль (равную вмененным издержкам)<sup>1</sup>.

Однако анализ истории хозяйствования аграрных фирм в условиях капиталистической системы показывает, что такие условия в масштабе общества в целом, как правило, не обеспечиваются самим рынком. Во всех экономически развитых странах сельскохозяйственное производство в той или иной форме дотируется государством<sup>2</sup>. Значит ли это, что теория противоречит практике?

Через призму того положения, что содержание рынка определяется закономерностями формирования оптимального соотношения между рыночной ценой и издержками производства на рынках заданного рыночного спроса и соответствующего предложения, попытаемся проанализировать фактическое состояние рынка, на котором функционируют аграрные фирмы. Если исходить из формальных характеристик рынка свободной конкуренции, то можно заметить, что аграрная сфера действительно отвечает некоторым его условиям: здесь хозяйствует множество независимых друг от друга производителей. Цена

на их продукт задана рынком, производители не могут влиять сколь-либо значительно на ее величину, и они, как правило, производят стандартизированный продукт.

Вместе с тем вряд ли также однозначно можно представлять всю совокупность свойств рынка. Более того, даже в пределах уже названных характеристик наблюдаются противоречия между названием и их содержанием. Это обнаруживается в ходе анализа условий, при которых фирмы производят однородный продукт.

Производство, как известно, представляет собой взаимодействие различных факторов (в сельском хозяйстве это: рабочая сила; капитал в материально-вещественной форме; земля). Относительно возможностей привлечения наилучшей рабочей силы, техники и технологии все фирмы находятся в одинаковой рыночной среде. Они полностью определяются предпринимательскими способностями. Возможные ограничения могут накладываться здесь или недостаточным объемом производства (предложение) указанных факторов, или финансовыми возможностями самих фирм<sup>3</sup>. Такие ограничения носят относительно краткосрочный характер, поскольку они устранимы экономически. В этом плане сельскохозяйственное производство ничем не отличается от других отраслей.

Различия выявляются при анализе роли земли как фактора производства. Если в промышленности ее роль пассивна, то в сельском хозяйстве она основное средство производства, оказывающее прямое воздействие на его результат. Земля, пригодная для осуществления сельскохозяйственного производства, ограничена, а в пределах этих границ она разноплодородна в естественном плане. Количество земли (любой) не может быть увеличено производственным про-

<sup>1</sup> В теории трудовой стоимости это средняя прибыль.

<sup>2</sup> Об этом свидетельствует как современная практика хозяйствования на селе, так и теоретические исследования в научных публикациях. См.: *Алферьев В.* Маркетинг как метод совершенствования рынка ресурсов для села // АПК: Экономика и управление. 2008 №12. С. 27-29; *Тю Л., Афанасьев Е., Головатюк С.* Продовольственное обеспечение Сибири: состояние перспективы, основные направления // АПК: Экономика и управление. 2009. №1. С. 8.

<sup>3</sup> Речь идет о финансовых возможностях хозяйств, функционирующих в экономически равных условиях. На это указывают исследования ряда экономистов. См.: *Маслова В.* Финансы как фактор воспроизводства в сельском хозяйстве. АПК: Экономика и управление. 2008. № 12. С. 44-48.

цессом, а нивелирование плодородия требует дополнительных затрат. Отсюда, фирмы изначально находятся в неравных условиях, обусловленных факторами, не зависящими от них самих. Аналогичная ситуация оказывается и в связи с разноудаленностью земель от рынков сбыта их продукции<sup>4</sup>.

При незначительной доле каждого производителя в совокупном предложении определяющее воздействие на цены окажет спрос. Допустим, совокупный годовой спрос на зерно составляет 100 млн.т. Разделим условно земли, пригодные для производства зерна, по степени плодородия на три класса (лучшие, средние и худшие). Пусть максимальное количество зерна, производимое на лучших землях, составляет 50 млн. т, на средних - 30 млн. т и на худших - 20 млн. т<sup>5</sup>.

Объем выращиваемого зерна, а следовательно, и предельный уровень обработки земли предопределяются общими условиями спроса. Издержки производства, интенсивность спроса, предел производства и цена продукта взаимно регулируют друг друга. Цена определяется предельными издержками. Так что, если продукт первого класса земель недостаточен для покрытия спроса, то регулируемыми будут предельные издержки второго класса и т.д., и так до тех пор, пока спрос не будет равен производственным мощностям.

В нашем примере совокупный спрос на зерно, обеспеченный деньгами, определяется его долей в минимальной продуктовой корзине, количеством потребителей и их доходами<sup>6</sup>. В свою очередь, соответствующее ему совокупное предложение обеспечивается производственными мощностями, характеризующимися как совокупность капитала, рабочей силы и земли в их общественно-нормальном размере и сочетании. Отсюда, совокупный спрос будет подталкивать цену до того уровня, пока не определится предельный уровень использования факторов. Предельными издержками, определяющими рыночную цену, будут те, которые формируются на землях предельного количества и качества при обществен-

но-нормальном уровне хозяйствования на них. В итоге  $P_{\text{рыночная}} = MC_{\text{краткоср}} = MC_{\text{долгосрочн}}$ . Графически эта ситуация будет выглядеть так (см. рис. 1).

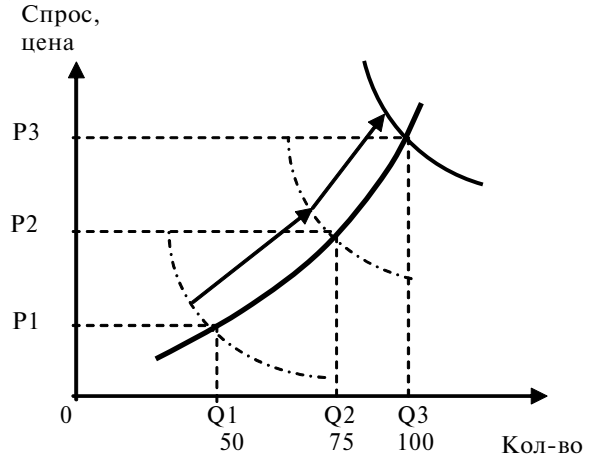


Рис. 1. Спрос - цена и количество производимого зерна

Ось абсцисс на графике отражает динамику спроса и цены, а ось ординат - количество предельного продукта и издержки, связанные с его производством. Рыночная цена установится на уровне  $P_3$ , поскольку только при этом условии фирмы будут вкладывать капитал в земли третьего класса. Эта цена возместит им явные и неявные издержки.

Вместе с тем величина совокупного спроса, очерчивая через рыночную цену границы вовлечения земель в хозяйственный оборот, обеспечит равные условия хозяйствования на предельном (третьем) классе земель, но одновременно создаст фактор неравенства в конкуренции между производителями, хозяйствующими на разных классах земель. Причем этот фактор (естественное плодородие и местоположение пахотных земель) по отношению к уровню хозяйствования фирмы является внешним, не зависящим непосредственно от предпринимательских усилий даже в длительном периоде. Но его воздействие реально проявляется в том, что он способствует появлению доходов рентного характера, имеющих как натурально-вещественную, так и денежную формы, так как та часть продукта, которая образует ренту, выбрасывается на рынок и воздействует на цены в равной мере, как и любая другая его часть. Так что этот факт вряд ли может быть проигнорирован при определении условий установления равновесия конкурентных фирм на рынке аграрного продукта<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Воздействие рентного фактора на условия хозяйствования аграрных фирм исследовалось как экономистами советского периода, так и теми, кто занимается этой проблемой в современный период. См.: Лысов Е.Е., Фахретдинов Р.Г. Изменение рентных отношений в земледелии при переходе к рыночной экономике. Самара, 1996; Мещеров В.А. Указ. соч.

<sup>4</sup> В современной научной экономической литературе этот факт является объектом исследования многих экономистов. См.: Лысов Е.Е., Фахретдинов Р.Г. Изменение рентных отношений в земледелии при переходе к рыночной экономике. Самара, 1996; Мещеров В.А. Продукт агропромышленного комплекса: Саратов, 1987; Нусратуллин В.К. Рента и регулирование экономических отношений / РАН. УФА. 1996; и др.

<sup>5</sup> Обстоятельный анализ этой ситуации на примере РФ проведен в монографии В.А. Мещерова. См.: Мещеров В.А. Современные проблемы земельной ренты. Самара, 2006.

<sup>6</sup> По исследованиям авторитетных ученых доля зерна в потребительской корзине составляет до 60%. См.: Астахов А. Зерновые хозяйства и продовольственная безопасность России // АПК: Экономика и управление. 2009. № 1. С. 7.

Следующей характерной чертой рынка совершенной конкуренции является общедоступность информации. На взгляд автора, имеет смысл рассматривать ее раздельно: с позиции производства и с позиции реализации продукта.

При реализации основным ориентиром для производителя является рыночная цена. На рынке аграрного продукта информация о ней общедоступна. Именно она, через сопоставление с издержками производства, накладывает ограничения на объем производства и на площади обрабатываемых земель.

Что же касается информации о складывающихся условиях производства, то открытой является только показатель уровня плодородия земель. Этот показатель представлен кадастровой их оценкой. Но из-за относительно небольших размеров предприятий, их раздробленности, а также финансовых возможностей вряд ли можно то же самое утверждать относительно технико-технологических условий производства. Выход здесь мог быть найден либо созданием маркетинговых служб, что под силу только крупным предприятиям, либо формированием соответствующих консалтинговых компаний, что пока не характерно для российского аграрного сектора<sup>8</sup>.

Далее, механизм совершенной конкуренции предполагает неограниченную подвижность и однородность факторов. Но это характерно только для технико-технологических факторов, но не для земли. О том, что земля неоднородна по качеству, и о ее последствиях уже говорилось выше. Но для нее нехарактерна также и подвижность ни во времени (ограничивается либо сроком аренды, либо проблемой продажи земли), ни в пространстве (землю нельзя перетащить).

Рассмотрим теперь еще одно условие, характеризующее рынок совершенной конкуренции - свободная миграция капиталов. Эта проблема также имеет два аспекта: межотраслевой и внутриотраслевой. В межотраслевом разрезе необходимо проанализировать экономические предпосылки перелива капиталов в аграрный сектор из несельскохозяйственной сферы. В первую очередь, обратим внимание на то, что для создания нового сельскохозяйственного предприятия необходима земля, пригодная для организации такого производства. Но, как уже выше отмечалось, количество таких земель ограничено, экономически невоспроизводимо и уже монополизировано хозяйствующими там субъектами. И даже если капитал, желающий перейти в сель-

ское хозяйство, более "сильный", чем уже там функционирующий, этот последний вряд ли уступит свою землю, тем более если для него складывается экономически благоприятная ситуация<sup>9</sup>. Немаловажным противодействующим фактором такой миграции является и то, что субъекту, желающему хозяйствовать на земле, необходимо обладать соответствующей квалификацией. Это является одним из условий перехода земель от одного пользователя к другому, законодательно закрепленных в развитых странах. Далекое не простым является и процесс трансформации промышленного капитала в аграрный в плане метаморфозы материально-вещественного содержания. Если к сказанному добавить то, что сельскохозяйственное производство традиционно менее прибыльно, чем другие отрасли, то можно утверждать, что миграция капиталов из промышленных отраслей в сельское хозяйство скорее случайность, чем закономерность.

Не является беспрепятственным и миграция капитала внутри аграрного сектора. Хотя переход капитала из рыночной ниши одного продукта к другому здесь более вероятен, но не так уж безболезнен. Для этого как минимум необходимо, чтобы земля обладала универсальными свойствами. Препятствующим фактором может стать удаленность земель от рынков сбыта и степень транспортабельности продукта. Далее, поскольку аграрное предприятие по своей специфике многоотраслевое, постольку такая переориентация возможна только в случае, если она не снижает степень оптимизации его продуктовой структуры. Стало быть, не существует идеальных условий и для внутриотраслевой переориентации производства. Поэтому говорить о том, что аграрный рынок является рынком совершенной конкуренции, можно лишь с известной условностью.

Насколько не просто промышленному капиталу проникнуть в аграрную сферу, настолько не просто аграрному капиталу покинуть ее. Ему противостоят, как правило, монополизированные: промышленный капитал как поставщик средства; банковский капитал как поставщик финансовых ресурсов; торговый капитал (посредники), диктующий ему условия реализации его продукта. Они и без непосредственного проникновения в эту сферу рыночными рычагами (цена, контрак-

<sup>8</sup> О необходимости создания таких служб пишут и другие экономисты. См.: Горбунов Г. Региональные аспекты обеспечения продовольственной безопасности России // АПК: Экономика и управление. 2008. № 12. С. 9-12.

<sup>9</sup> В современных публикациях встречаются предложения о необходимости разработки специальных законодательных актов для преодоления этих препятствий. См.: Коробейников М.А. Земельные отношения в России: мифы и реальность. М., 2003; Сагайдак А., Дивакова Е. Формирование рынка сельскохозяйственных земель на региональном уровне // АПК: Экономика и управление. 2009. № 1. С. 74-78.



ты и т.д.) захватывают кругооборот аграрного капитала в сферу своей деятельности, полностью подчиняя его своим интересам. Такие условия воспроизводятся самим рынком, всей системой экономических взаимоотношений между названными сферами<sup>10</sup>. Так что, несмотря на то, что аграрная сфера производит жизненно важный продукт, без которого общество существовать не может, она “закономерно” занимает подчиненное положение в экономике и, более того, является источником дополнительной добавленной стоимости для других отраслей.

Каналы утечки части доходов сельхозпроизводителей в другие отрасли имеют место, по крайней мере, на двух стадиях кругооборота капитала. На стадии формирования условий производства сельхозпроизводители сталкиваются с олигополистическим (а в ряде случаев и монополистическим) рынком материально-технических и энергетических ресурсов, необходимых для села. По всеобщему признанию, денежная оценка (цена) таких ресурсов, как правило, не адекватна соответствующей оценке противостоящих им продуктов аграрного производства<sup>11</sup>.

Взаимообмен был бы эквивалентным, если бы сумма издержек на производство ресурсов, приобретаемых селом из других отраслей, равнялась соответствующей величине противостоящих им сельскохозяйственных товаров, т.е. если 1 трактор обменивается на 10 т зерна, то издержки на производство обоих товаров должны быть равными. Допустим, что издержки производства (в неоклассическом смысле) складываются следующим образом:

а) при производстве зерна - по условиям худшего класса земель - равны 10 ед. за 1 т;

б) при производстве тракторов - по условиям олигополистического рынка - равны 100 ед. за 1 трактор.

Обмен будет эквивалентен, если 1 трактор обменивается на 10 т зерна. Тем самым будут

<sup>10</sup> Это доказывается исследованиями многих экономистов. См.: *Логинов М.* Ипотека земли - основа развития АПК в условиях кризиса. АПК: Экономика и управление. 2009. № 2. С. 32-36; *Красникова Н.* Изменения в регулировании оборота земель сельскохозяйственного назначения // АПК: Экономика и управление. 2009. № 3. С. 60-66.

<sup>11</sup> Такая ситуация в научной литературе получила название “ножницы цен”. См.: *Голубев А.* Кризис и АПК: угроза и возможности // АПК: Экономика и управление. 2009. № 2. С. 3-12; *Исправникова Н.* Парадоксы аграрных реформ в России // АПК: Экономика и управление. 2009. № 2. С. 13-19; *Цены в России: Стат. сб. / Росстат. М., 2006; 2008; Бикмухаметов Р.* Прилавок в закон не вписывается // Экономика и жизнь. 2008. № 51; *Кошелкина Л., Борхунев Н., Родионова О.* Методология определения паритетных отношений в агропромышленном комплексе // АПК: Экономика и управление. 2009 № 1. С. 43.

воспроизведены предпосылки для общественно-нормального функционирования как для аграрных фирм, так и для производителей тракторов.

Но рыночная экономика предполагает не бартерный, а товарно-денежный обмен. Денежное выражение единицы товара не всегда соответствует сложившимся издержкам и во многом обусловлен типом рынка. Аграрные фирмы в силу своих небольших размеров и многочисленности принимают цену, заданную рынком. Пусть она сложилась в размере 10 ед. за 1 т. Олигополистический рынок товаров позволяет в определенной мере его контролировать. Пусть цена 1 трактора равняется 1200 ед. Тогда, чтобы купить 1 трактор, сельхозпроизводитель вынужден продать 12 т зерна, т.е. на 2 т больше, чем это необходимо для эквивалентного обмена. Значит, сельхозпроизводитель “передает” часть своих затрат (стоимость) производителю тракторов, недополучая доход на соответствующую величину. Более того, такой факт увеличивает издержки производства аграрного продукта на последующем этапе. Особенно болезненно такое положение появилось в 90-е гг. прошлого столетия, когда сельхозпредприятия не только не получали прибыль, но даже остались без оборотных средств. В экономической литературе такая ситуация называется “ножницами цен”, которая, к сожалению, с той или иной степенью их “раствора” имеет место постоянно<sup>12</sup>.

Следующий неблагоприятный этап поджидает сельхозпроизводителей на стадии реализации произведенного продукта. Они, как правило, не продают свой товар непосредственно потребителю. Между ними и потребителем находятся целые отрасли (пищевая, торговля, транспорт). И даже между производителем и названными отраслями существуют посредники. Казалось бы, такое разделение труда должно оказывать положительное воздействие на затраты на доведение продукта до потребителей. Может, оно и так, но эффект от этого никак не отражается на благополучии сельхозпроизводителя. Скорее наоборот, это создает новые каналы утечки их доходов, поскольку закупочные цены устанавливаются не производителем, а посредниками. Не имея возможности придержать товар (по причинам: сезонности производства и постоянным характером затрат; скоропортящейся продукции; удаленности производства от места реализации и отсутствия приспособленного транспорта и т.д.),

<sup>12</sup> Сумеет ли воспользоваться этим дополнительным доходом промышленник в личных целях, если да, то как? Это другой уровень анализа, задача которого здесь не ставится. Можно лишь сказать, что это зависит от сложившейся системы налогообложения.

они вынуждены соглашаться на их условия. Процесс ценообразования складывается далеко не в их пользу<sup>13</sup>.

Вообще, когда говорим о спросе на зерно, то имеем в виду спрос со стороны потребителя. Конечное его потребление осуществляется населением в виде хлеба (и других продуктов, сырьем для которых является зерно). Но прежде чем дойти в таком виде до конечного потребления, выращенное зерно проходит через пищевую промышленность и торговлю (транспортные расходы можно считать учтенными на названных трех этапах: производство → переработка → реализация). Если говорить о рыночной цене только хлеба, то надо вести речь о цене, устанавливающейся в розничной торговле. В этой связи в исследовании восхождения рыночной цены от начала формирования условий производства зерна до доведения его в виде хлеба до потребителя надо выделить три относительно самостоятельные стадии<sup>14</sup>. Стадия производства дает исходное сырье. Сырье переходит на переработку (мукомольная, хлебопекарная промышленность), где оно приобретает свойства, готовые к потреблению. Экономическая изолированность каждой из отрасли обусловлена собственностью функционирующих здесь предпринимателей с присущими им экономическими интересами. В силу вышеуказанных обстоятельств экономическая власть в этой системе отношений на стороне переработки и торговли. Именно поэтому они диктуют закупочную и розничную цены, ограничителем которых является лишь платежеспособность населения. Поскольку спрос по цене на хлеб на грани абсолютной неэластичности, постольку эта возможность находится в довольно широком диапазоне.

Установившаяся розничная цена хлеба могла бы отражать интересы участников всех трех стадий, если бы им обеспечивался равный процент прибыли на равновеликие затраты. Графически (доход на единицу затрат) такую ситуацию можно отразить следующим образом (рис. 2).

Но имея экономическую власть, представители двух последних стадий могут обратить воздействие на процесс ценообразования в свою пользу. Соответственно, изменится и поведение

<sup>13</sup> Более подробно см. об этом в публикациях: Голубев А. Указ. соч.; Исправникова Н. Указ. соч.; Цены в России...; Бикмухаметов Р. Указ. соч.; Кошелкина Л., Борхунов Н., Родионова О. Указ. соч.

<sup>14</sup> Речь идет именно об относительной самостоятельности, поскольку посредством преимуществ разделения труда они сформировались как отдельные отрасли. Но первоначальный продукт и его конечные формы по сути одно и то же.

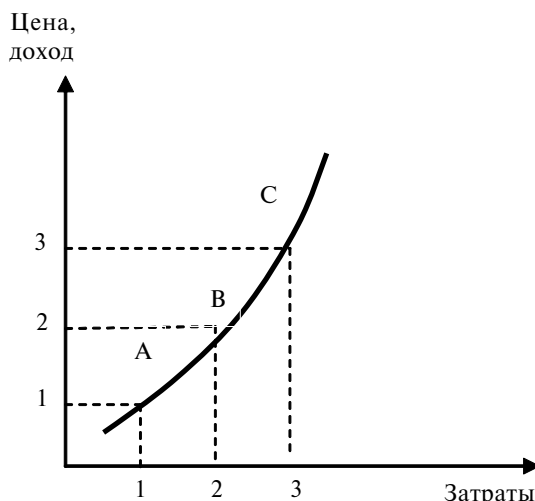


Рис. 2. Затраты, доход на 1 ед. продукции в случае отсутствия экономической власти

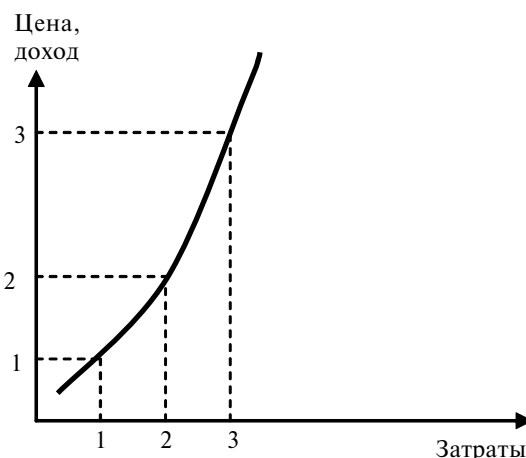


Рис. 3. Затраты, доход на 1 ед. продукции при наличии экономической власти

кривой (см. рис. 3). Она становится более крутой. На единицу затрат во второй и третьей стадиях прибыль больше, поскольку рыночная власть позволяет двум последним перераспределять (через цену) совокупный доход в свою пользу.

Таким образом, спрос на хлеб со стороны населения формирует его конечную цену. Но этот процесс многосложен и подразделяется на ряд этапов, на каждом из которых взаимодействуют между собой экономически обособленные хозяйственные единицы. На первом этапе непосредственно контактируют сельхозпроизводители и поставщики ресурсов, на втором — сельхозпроизводители и оптовики (или посредники). На третьем — оптовики и перерабатывающие предприятия, на четвертом — перерабатывающие и торговые предприятия, на пятом — торговые пред-

приятия и население. Вновь созданная (добавленная) стоимость возникает на первом и третьем этапах<sup>15</sup>, причем основной вклад сюда вносит процесс производства зерна. Здесь же выше и затраты на единицу конечной конкуренции. Вместе с тем удержать (в силу вышеизложенных обстоятельств) добавленную здесь стоимость пропорционально затратам сельхозпроизводители не могут. Но если рыночный механизм в данном случае не обеспечивает “справедливое” распределение, то возникает необходимость его коррекции. Это вынуждены делать государственные органы, вводя различного рода дотации, субсидии и т.д. Такие “вливания” в сельское хозяйство из государственного бюджета принято считать “помощью” селу. Однако в силу изложенного это скорее возврат ему части изъятого через рынок его же дохода. Здесь закономерен вопрос: каков источник таких “вливаний”? Должен ли таковым быть вообще бюджет или же необходим специальный фонд? Бюджет – общенародное достояние, его формирование осуществляется за счет вклада всех членов общества. Расходовать он должен также в их интересах. Поэтому имеет смысл отделить от бюджета средства, направляемые на дотирование села, а источник образования таких средств надо искать в тех звеньях (стадиях), через которые проходит формирование конечной цены аграрного продукта. В этой связи, на взгляд автора, необходимо разработать экономически обоснованную нормативную базу как для формирования фонда поддержки села, так и для соответствующего его распределения. Тогда может быть удастся умерить аппетиты предпринимателей, хозяйствующих в промежуточных звеньях.

Закономерен далее такой вопрос: почему даже в условиях убыточности производства селяне не

прекращают свою деятельность? Этому, казалось бы, экономически нелогичному положению есть объяснение. Во-первых, значительная часть их капитала материализована в земле. Ее не так-то просто превратить в адекватную денежную сумму, без которой трансформация капитала невозможна. Во-вторых, в отличие от чисто денежной формы дохода (прибыли) у промышленных предприятий, в сельском хозяйстве такой доход материализован. Здесь примерно половина произведенного продукта остается в сельском хозяйстве, в значительной мере наблюдается самообеспечение. В-третьих, имеет место широкое использование возникающих здесь побочных продуктов.

Указанные обстоятельства в нашей стране дополняются еще рядом факторов. Сложившееся в нашем сельском хозяйстве положение таково, что “скелет” этой системы составляет сведение воедино земельного собственника, предпринимателя и работника. В условиях экономического разъединения они не могли бы существовать без присущей им формы доходов (как экономической базы их воспроизводства). Но в нашей действительности создается иллюзия того, что производителю, чтобы существовать, нет необходимости воспроизводить все три вида доходов. Он может существовать без ренты, так как считает, что земля досталась ему даром. Может существовать и без прибыли, если получаемый им доход на личные нужды обеспечивает воспроизводство рабочей силы. Очевидно, эта иллюзия присуща не только самому сельхозпроизводителю, но отчасти и определенным управленческим звеньям данной системы. Не эта ли иллюзия широко использовалась и при советской системе хозяйства, когда из сельского хозяйства выкачивались огромные средства в целях индустриализации страны?

*Поступила в редакцию 04.08.2009 г.*

<sup>15</sup> Определенная величина вновь созданной стоимости присуща и остальным стадиям в части дополнительных издержек обращения. Но их величина незначительна, и здесь от них можно абстрагироваться.

## К вопросу о роли экстерналий в теории корпоративной социальной ответственности

© 2009 В.С. Полухина

Калмыцкий государственный университет, г. Элиста

В статье исследуются аспекты корпоративной социальной ответственности с точки зрения использования последних в целях согласования интересов между организациями и обществом.

*Ключевые слова:* корпоративная социальная ответственность, отрицательные экстерналии, социальный капитал.

В последнее время усиливается внимание к такому явлению, как корпоративная социальная ответственность (КСО). В средствах массовой информации широко обсуждаются проблемы социально ответственного поведения предприятий.

В теории КСО центральную роль играет понятие экстерналий, под которыми понимаются внешние эффекты от основной деятельности экономического агента (т.е. производства или потребления блага), которые могут оказывать положительное либо отрицательное воздействие на третьи лица, не являющиеся продавцами или покупателями благ, в данном случае - на стейкхолдеров.

Различают отрицательные и положительные внешние эффекты. Обычно отрицательный внешний эффект имеет место при производстве благ с существенным загрязнением окружающей среды. При этом наблюдается ущерб от загрязнения среды жизнедеятельности людей. Население, проживающее около таких источников загрязнения, чаще болеет, сокращается продолжительность жизни людей и т.п. Поскольку эти эффекты не отражены в ценах, то чаще всего стейкхолдерам никто не компенсирует наносимый ущерб.

Положительный внешний эффект будет в случае, если третьи лица бесплатно смогут пользоваться результатами деятельности других. Они не компенсируют издержки производителя этих эффектов. Такой эффект может возникнуть при добровольной охране окружающей среды предприятиями, бесплатном образовании, обороне и т.д. Положительные внешние эффекты имеют некоторые сходные черты с общественными благами.

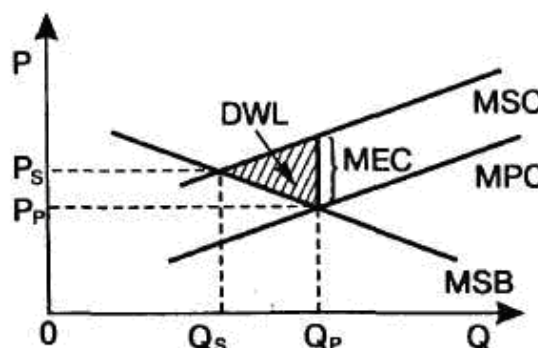
Конфликты, связанные с наличием внешних эффектов, приводят к так называемым фиаско рынка. Рынок не работает эффективно в случаях проявления внешних эффектов при правовой неопределенности.

Совокупные внешние издержки (ТЕС) - это совокупный ущерб, наносимый третьим лицам. Они изменяются в зависимости от объема вы-

пуска в отрасли. С увеличением производства совокупные внешние издержки увеличиваются.

Рассмотрим последствия отрицательных внешних эффектов. Пусть предельные внешние издержки (МЕС) - это дополнительные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции, которые не оплачиваются производителями, а перекладываются на третьих лиц. Предельные индивидуальные издержки (МРС) - это стоимость услуг тех ресурсов, которые фирмы покупают или которыми владеют. Предельные индивидуальные издержки производства не включают в себя предельные внешние издержки, если существуют отрицательные внешние эффекты.

При отрицательном внешнем эффекте предельные индивидуальные издержки меньше предельных общественных затрат. Предельные общественные издержки (MSC) - это сумма предельных внешних издержек и предельных индивидуальных издержек. На рисунке иллюстрируется отрицательный внешний эффект; видно, что эффективный объем выпуска и цена достигаются в точке, в которой предельные общественные издержки равны предельной общественной полезности.



**Рис. Отрицательный внешний эффект**

*Источник.* Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М., 2007. С. 424.

Предельная общественная полезность (MSB) - дополнительная полезность, извлекаемая при производстве еще одной единицы продукции.

При существовании отрицательного внешнего эффекта общее условие достижения эффективности может быть выражено следующим образом:

$$MPC + MEC = MSC = MSB.$$

При суммировании предельных внешних издержек и предельных индивидуальных издержек последние поднимаются до уровня предельных общественных издержек. В условиях свободной конкуренции и при наличии отрицательного внешнего эффекта происходит занижение цены в сравнении с эффективной и завышение объема производства в сравнении с эффективным:  $Q_{P_p} < Q_{P_s}$ ;  $OQ_s < OQ_p$ .

Для предотвращения перепроизводства товаров и услуг с отрицательным внешним эффектом необходимо интернализировать внешние эффекты во внутренние, что может быть достигнуто путем приближения предельных частных издержек к предельным общественным издержкам. Например, А.С. Пигу предлагал решить данную проблему с помощью корректирующих налогов. Величина налога должна быть равной предельным внешним издержкам для того, чтобы рыночное равновесие приблизилось к эффективному и соблюдалось равенство:  $MSB = MSC$ .

С целью преодоления фиаско рынка экономическая теория предлагает решать данную проблему при помощи различных механизмов координации и урегулирования возникающих между экономическими агентами коллизий. Во-первых, это частное урегулирование, когда агенты сами улаживают возникающие между ними проблемы. Во-вторых, судебное урегулирование, за которым следует государственное регулирование, когда государство устанавливает определенные правила поведения и следит за их исполнением. И в-третьих, крайним средством является национализация, когда государство берет те или иные сферы экономической деятельности под свой прямой контроль и само поддерживает там порядок.

Традиционный способ решения проблемы экстерналий - госрегулирование, предотвращающее провалы рынка. Между тем лауреат Нобелевской премии по экономике Рональд Коуз еще в середине XX в. заметил, что без госрегулирования можно обойтись, доверив улаживание экстерналий непосредственно вовлеченным сторонам. В классическом примере Коуза по пшеничному полю едет поезд, колеса выбивают из шпал рельсов искры, и пшеница начинает гореть. Государство может урегулировать эту ситуацию, установив, например, вдоль железной дороги полосу отчуждения. Коуз утверждает, что железная дорога и фермер, которому принадлежат

поля, могут и сами договориться друг с другом и, будучи рациональными субъектами, достигнут наилучшего возможного результата. Эмпирические исследования показывают, что теорема Коуза верна для ограниченного числа участников сделки, обычно не более 3-4, так как при возрастании численности участников резко увеличиваются трансакционные издержки.

Таким образом, КСО можно рассматривать как частное урегулирование конфликтов интересов, которые возникают между компаниями и обществом. Можно предположить, что бизнес и общество вступают друг с другом в переговорный процесс, результатом которого становятся определенные действия со стороны бизнеса, которые и называются социальной ответственностью. Этот переговорный процесс редко принимает явные формы, хотя в развитых экономиках дело нередко обстоит именно так: возникают "круглые столы", общественные дискуссии, слушания, кампании в прессе, в результате которых фирмы берут на себя определенные обязательства. На этот счет есть образное выражение: компания получает "общественную лицензию", т.е. согласие общества. При этом фирма либо воздерживается от действий, которые воспринимаются стейкхолдерами как нарушение их экологических, социальных, экономических и иных прав, либо компенсирует наносимый урон при помощи социальных инвестиций. Юристам известны два варианта защиты прав собственности. В первом случае нарушение прав собственности априори не допускается, тогда как во втором технически возможно при условии финансового возмещения нанесенного ущерба. Упомянутые выше формы КСО прямо соответствуют названным принципам.

Можно отметить, что в России понятие "общественная лицензия" звучит довольно непривычно, но на Западе уже давно является распространенной практикой. Если компания ущемляет права стейкхолдеров, то начинается процесс общественных консультаций и дискуссий, в результате которого компания берет на себя различного рода самоограничивающие обязательства, такие как использование более щадящих природу технологий, отказ использовать детский труд в странах третьего мира, обещание платить справедливые закупочные цены своим поставщикам и пр. Вдобавок, дабы улучшить свой имидж в глазах общественности, компания направляет средства на социальные инвестиции. В противном случае она подверглась бы различного рода санкциям в виде бойкотов, кампаний в прессе, пикетирования, лоббирования вмешательства правительства и т.д.

Итак, в качестве решения проблемы экстерналий можно предложить два варианта - государственное регулирование и КСО. В зависимости от преимуществ и недостатков каждого из этих механизмов, эти варианты можно комбинировать в определенных пропорциях.

Но при прочих равных у КСО есть серьезные преимущества по сравнению с госрегулированием, и именно по этой причине, можно предположить, данное явление приняло такие широкие масштабы. Очень важный фактор - централизация государственных ресурсов и полномочий. Чем более централизованы регулятивные функции государства, тем больше при прочих равных условиях потребность в социальной ответственности бизнеса, особенно если социально-экономические условия подвержены глубоким изменениям, не учитываемым установленными государством правилами. При принятии одних и тех же решений в масштабе всей страны ошибки неизбежны в силу информационной асимметрии и просто недостаточной гибкости решений. Для компенсации подобных ошибок компаниям и обществу нужно вступить в прямой диалог<sup>1</sup>.

Следует отметить, что если налоговая и бюджетная сферы сильно централизованы, а в регионах остаются те же обязательства, но меньшие доходы, то местные органы власти естественным образом ищут помощи у бизнеса. В России возник интересный феномен, когда компании обменивают социальные инвестиции на уклонение от налогов. Логика такого обмена заключается в том, что компании вносят вклады в местные бюджеты, и такие взносы, в отличие от обычных налогов, остаются в регионе, а региональные власти сквозь пальцы смотрят на уклонение от выплаты менее ценных для них официальных налогов.

Структура рынка тоже оказывает влияние на КСО. Понятно, что градообразующие предприятия неизбежно принимают близко к сердцу социальные проблемы городов и муниципальных образований. Известно, что в 1990-е гг. в России была предпринята попытка освободить предприятия от непрофильных полномочий, передать социальную структуру в ведение местных властей. Во многих случаях эта попытка провалилась - компании вынуждены были взять эти функции на себя просто для того, чтобы предотвратить полный коллапс городов и регионов, в которых они действуют. Таким образом, можно заключить, что КСО - это возвращение старых практик в новой форме.

Следующий фактор, который хотелось бы отметить, - это защищенность прав собственности. Плохая защита прав собственности - предпосылка к увеличению масштаба КСО, поскольку компания оказывается уязвимой по отношению к внешнему давлению. Согласно экономической теории, право собственности на ресурс (средства производства или рабочая сила) само по себе является собственностью. Полный пучок прав, или перечень Оноре, состоит из 11 элементов, куда входят:

- право владения, т.е. право исключительного физического контроля над благами;
- право использования, т.е. применения полезных свойств благ для себя;
- право управления, т.е. решения, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- право на доход, т.е. на обладание результатами от использования благ;
- право суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- право на безопасность, т.е. на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
- право на передачу блага в наследство;
- право на бессрочность обладания благом;
- запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде;
- право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга;
- право на остаточный характер, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, традициями, обычаями, распоряжениями администрации и т.д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования.

Помимо проблем правовой защиты, дело может усугубиться недостаточной легитимностью прав собственности в общественном сознании, следствием чего может стать известное требование "делиться надо". Такое требование может воплощаться в форме КСО, однако польза подобной практики может быть поставлена под сомнение, поскольку в данном случае КСО служит средством размывания прав собственности. По мнению американского политолога Тимоти Фрая своими социальными инвестициями российские компании искупают своеобразное распределение собственности в результате нечестной приватизации - этим автором установлена

<sup>1</sup> <http://www.amr.ru>.

сильная корреляция между масштабами социальных инвестиций и тем, насколько фирмы не уверены в своих правах собственности<sup>2</sup>.

С правами собственности в России дело обстоит весьма плохо: они остаются чрезвычайно уязвимыми как перед частными, так и перед государственными посягательствами. Согласно International Property Rights Index Report 2009, Россия, с точки зрения защиты прав собственности, занимает 87-е место из 115 охваченных рейтингованием стран<sup>3</sup>.

Еще одна очень важная (и нередко недооцениваемая) предпосылка эффективности КСО - это социальный капитал. Можно отметить, что в основе механизма накопления социального капитала в России лежит дефицит, в советский период - институциональный дефицит на рынке товаров и услуг, в постсоветский период - дефицит социальной защиты и материальных средств, которыми располагает население. И в том, и в другом случае люди вынуждены объединяться в социальные сети, функционирующие как механизм преодоления отчуждения людей от товаров, услуг и других ресурсов.

Дефицит социального капитала ставит под сомнение возможность достижения эффективных соглашений между компаниями и обществом в форме КСО. Для этого граждане должны быть соответствующим образом информированы, ценить социально ответственное поведение бизнеса и быть готовыми к коллективным действиям, чтобы добиться учета своих законных интересов. Как часто бывает в случае общественных благ, подобные действия индивидуально нера-

циональны, что ведет к возникновению проблемы "безбилетника".

При нехватке общественного капитала происходит возникновение узких групп интересов, которым гораздо проще самоорганизоваться и которые заключают с компаниями взаимовыгодные соглашения. Если общество в целом недостаточно представлено в диалоге с компаниями, то в своих договоренностях стороны могут искать выгоду за счет общественного интереса. Таким образом, при дефиците социального капитала масштабы КСО могут возрасти за счет "сепаратных соглашений" между компаниями и теми или иными отобризованными группами интересов, но при этом, скорее всего, пострадает "качество" КСО с общественной точки зрения<sup>4</sup>.

Можно сделать вывод о том, что в России, скорее всего, наблюдается дефицит социального капитала, по крайней мере, на это указывают имеющиеся немногочисленные оценки. Данное обстоятельство не может не отразиться на приходе КСО в стране. Едва ли не лучшим и наиболее авторитетным источником данных по КСО в России являются периодические обзоры, которые готовит Ассоциация менеджеров. Материалы этих обзоров позволяют сделать вывод о глубоком разрыве между общественными ожиданиями в отношении КСО и фактическими направлениями социальных инвестиций предприятий страны. Данный факт свидетельствует о том, что общество недостаточно активно вовлечено в диалог с бизнесом и необходимо существенно расширять практику применения КСО российскими организациями.

*Поступила в редакцию 05.08.2009 г.*

<sup>2</sup> <http://www.amr.ru>.

<sup>3</sup> <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/russia-c90>.

<sup>4</sup> Сидорина Т.Ю. Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия // Журнал исследований социальной политики. 2007. № 3. С. 319-334.

## Формирование маркетинговых стратегий в сфере инноваций

© 2009 Е.А. Мидлер

В статье обосновывается новый подход к пониманию инновационной маркетинговой стратегии, базирующейся не на поиске инновационного продукта как такового, не на наличии инновации в бизнес-среде, а на многовариантности выбора стратегических решений о редуцировании или использовании той или иной инновационной разработки.

*Ключевые слова:* бизнес-среда, инновации, маркетинговые стратегии, многовариантность выбора.

В условиях модернизации российской экономики инновации становятся важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности как на макроуровне, так и на уровне взаимодействия бизнес-единиц. Как показывает международный опыт, формированию конкурентоспособной экономики способствуют не только гибкость хозяйственной системы, но и ориентация на поиск и реализацию инновационных инициатив, воплощающих в большей степени перспективные потребности общества.

Значительная роль в развитии и становлении инновационного потенциала страны принадлежит технологиям инновационного маркетинга. Новый подход к пониманию инновационной маркетинговой стратегии основывается не на поиске инновационного продукта как такового, не на наличии инновации в бизнес-среде, а на многовариантности выбора стратегических решений о редуцировании или использовании той или иной инновационной разработки. Это означает, что в орбиту формирования маркетинговой стратегии бизнес-единицы вовлекаются такие параметры, как соответствие инновационной разработки требованиям динамично развивающегося рынка, формирование новых потребностей на создаваемый инновационный продукт, выявление потенциальных точек роста, сопряженность требований потребителей и применяемых способов производства.

Следует заметить, что процесс формирования маркетинговых стратегий представляет собой интеллектуальную услугу, роль которой в инновационной экономике приобретает иное качественное наполнение. Это означает, что предназначение маркетинговых решений не исчерпывается минимизацией транзакционных издержек. Маркетинговая услуга априори включается в цепочку создания добавленной стоимости, соответственно, издержки на ее оказание могут быть отнесены к инвестиционным затратам. Таким образом, налицо двойственная сущность маркетинговой услуги: с одной стороны, как специфического интеллектуального продукта, проникающего в различные отрасли воспроизводственного комплекса и повышающего его эф-

фективность, с другой - как обособленного специфического продукта (услуги), обладающего непосредственными признаками частного блага.

Вычленение в инновационной экономике сектора интеллектуальных услуг, в котором маркетинговые услуги занимают доминирующее положение, ломает все стереотипы "мейнстрима" современной экономической теории. Во-первых, маркетинговые услуги гетерогенны, вопреки основным постулатам теории предложения о гомогенности представленных на рынке благ. Соответственно, для маркетинговой услуги не столь характерны классические признаки продукта в том виде, в каком этот термин принимается в традиционных экономических гипотезах<sup>1</sup>.

Маркетинговая услуга не может быть типовой. Ее нельзя оказать без адаптации к особенностям конкретного пользователя. Маркетинговая услуга представляет собой знаниеемкий процесс, ее каждый раз надо создавать заново. Эта отличительная черта подтверждается эмпирическими исследованиями. Пилотное обследование сектора деловых интеллектуальных услуг, организованное в 2006 г. Институтом статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) ГУ-ВШЭ, охватившее 157 маркетинговых агентств, предусматривало оценку респондентами распределения их выручки между тремя типами услуг (см. рисунок). Критериями анализа послужила дихотомия сектора интеллектуальных услуг на три категории:

- стандартные - одинаковые для всех потребителей;
- частично стандартизированные - базовый вариант услуги, адаптированный к нуждам конкретного пользователя;
- полностью индивидуализированные - услуги, разработанные под конкретного клиента<sup>2</sup>.

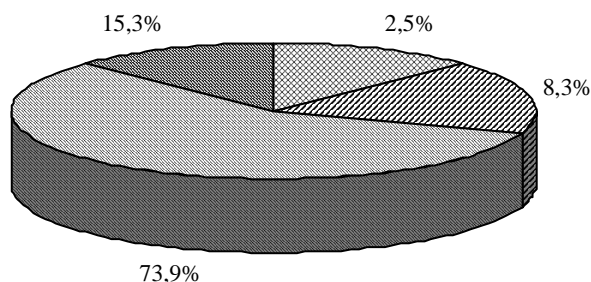
Результаты обследования представлены на рисунке<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Hipp C., Grupp H. Innovation in the Service Sector: The Demand for Service-Specific Innovation Measurement Concepts and Typologies // Research Policy. May 2005. Vol. 34.

<sup>2</sup> Дорошенко М.Е. Интеллектуальные услуги сегодня и завтра // Форсайт. 2007. № 2 (2). С. 41.

<sup>3</sup> Там же. С. 41.





- затрудняюсь ответить
- ▨ только стандартные услуги
- ▩ сочетание стандартного "ядра" и индивидуальной оболочки
- полностью индивидуальные услуги

**Рис. Степень гетерогенизации продукта в секторе маркетинговых услуг**

Из представленных данных видно, что для производителей маркетинговых услуг характерна высокая степень гетерогенизации и индивидуализации. В том случае, если услуга доводится до стандартизированного, унифицированного наполнения, она теряет индивидуальность и превращается в массовую потребительскую услугу.

Российский рынок маркетинговых услуг ориентирован на симбиоз стандартных маркетинговых алгоритмов и индивидуалистических предпочтений конкретных бизнес-единиц. Таким образом, целесообразны, на наш взгляд, выделение стандартных маркетинговых решений с учетом особенностей их формирования в инновационной сфере, с одной стороны, и возможность формирования индивидуализированных маркетинговых стратегий российских бизнес-единиц - с другой.

Традиционные схемы процедуры маркетинга продукции и услуг достаточно детально разработаны в теории и реализуются на практике. Однако в сфере инновационной успешное применение приемов маркетинга невозможно без учета особенностей научно-технической продукции и инновации как специфического товара.

При разработке маркетинговых стратегий необходимо учитывать следующие специфические свойства инновационного продукта:

- потенциал нововведения может возникнуть на любой стадии научного процесса: на стадии фундаментальных исследований, прикладных исследований, в процессе ОКР, на стадии инженерной подготовки производства;

- нововведение появляется в результате инновационного процесса (как в широком, так и в узком смысле этого понятия). В узком смысле, инновационный процесс - это процесс собственно

внедрения новшества без рассмотрения процедуры его создания. В широком смысле, инновационный процесс включает научный процесс как первоначальную стадию разработки новшества;

- нововведение может попасть на предприятие в следующих основных формах: "идеальной" (не воплощенной материально) научно-технической продукции, а также в виде материализованной научно-технической продукции, воплощенной в конкретных материалах, формах, носителях; новых технологиях, новом оборудовании<sup>4</sup>.

С позиций маркетинга рынки нововведений могут быть классифицированы по следующим признакам:

- по ориентации на внешних или внутренних потребителей (внешние или внутренние рынки нововведений, рынки, созданные путем аутсорсинговых операций, отраслевые рынки, рынки лицензионных соглашений и пр.);

- степени новизны для разработчика и продавца (рынки устаревших технологий и рынки новых технологий, модернизирующиеся рынки, а также рынки прорывных и имитационных нововведений);

- степени наукоемкости (рынки технологий высочайшей наукоемкости, высокой наукоемкости, средней, низкой);

- степени завершенности (рынки неовещественных и рынки овещественных нововведений);

- по степени коммерциализации (рынки потенциально коммерциализируемых, полностью коммерциализируемых, некоммуциализируемых нововведений).

Исходя из особенностей инновационного процесса и специфики инновационного продукта, мож-

<sup>4</sup> Инновационный менеджмент / Под ред. С.Д. Ильенковой. М., 1997. С. 25 - 30.

но выделить следующие императивы формирования маркетинговых стратегий российских бизнес-единиц.

Между разработкой и применением научно-технической продукции существует иногда довольно значительный временной лаг, конечный результат использования инновационного продукта в полной мере может проявиться в весьма отдаленном периоде. Конкурентоспособность будущего конечного продукта среди прочего зависит и от правильности выбора направления исследований в период проведения НИОКР по его разработке. Значит, в системе маркетинга в качестве индивидуализированного компонента значительное место должно занимать технологическое прогнозирование, имеющее целью выявление таких направлений НИОКР, результаты от реализации которых будут конкурентоспособны в будущем.

Поскольку основой научно-технического продукта является продукт интеллектуальный, постольку маркетинг первого не может быть эффективным без изучения рынка второго. Таким образом, необходимо тщательное исследование потребности не только в самом научно-техническом продукте, нововведении, но и в интеллектуальном продукте. Маркетинг нововведений должен включать и сбор, и анализ информации о среде функционирования его потребителей, о системе не только текущих, но и перспективных потребностей потенциальных создателей и покупателей новшества. Соответственно, маркетинговые усилия целесообразно очерчивать сферой деятельности бизнес-единиц в промышленном секторе. Разработка маркетинговых стратегий бизнес-единицы неизбежно экстраполируется на сектор генерации инноваций, в частности, затрагивает сферу фундаментальных и прикладных исследований.

Следовательно, проблемное поле маркетинговых исследований не должно ограничиваться изучением спроса и предложения в сфере промышленности, следует расширить маркетинговые действия в сфере услуг (как социальных, так и потребительских), высшего образования и научно-исследовательской деятельности.

Потребительная стоимость новшества, созданного на основе интеллектуального продукта, заключается и в его способности экономить живой и овеществленный труд в сфере материального производства. Поэтому маркетинговые усилия должны быть направлены на изучение такой способности. Цена интеллектуального продукта будет зависеть от размеров указанной экономии в большей степени, чем от затрат на его разработку (наряду с другими факторами). Это особенно актуально для тех регионов, где демографические проблемы пересекаются с проблемой социально-экономической эффективности<sup>5</sup>.

Интеллектуальный продукт подвержен более быстрому моральному старению, чем материальный продукт. Соответственно, он имеет коммерческую ценность до тех пор, пока разработчик может обеспечить себе монопольные права на продукт как на объект хозяйствования. Поэтому усилия маркетинга должны быть направлены на создание условий по защите и сохранению прав интеллектуальной собственности, а также на обеспечение патентной чистоты инновационного продукта. При этом степень и формы защиты интеллектуальной собственности должны быть строго конкретизированы для каждой обособленной бизнес-единицы.

Следует также отметить, что маркетинговые действия могут быть направлены на поиск и отбор изобретений, а также незапатентованных разработок. Данный процесс крайне необходим, поскольку сегодняшние изобретения - это завтрашние нововведения. Необходимо выбрать из общей массы те изобретения, которые окажутся на острие технического прогресса в будущем. Эти изобретения находятся в различной стадии годности к практическому применению, различна их экономическая эффективность, неодинаков их инновационный потенциал.

Однажды созданный интеллектуальный продукт в зависимости от характера и направленности может многократно продаваться на различных рынках разным потребителям. Поиск способов тиражирования интеллектуального продукта является одной из задач маркетинга. В частности, приоритетной задачей маркетинга инноваций становится выявление эффективного спроса как на инновации, так и в целом на формирующие их основу интеллектуальные продукты.

Факторы, детерминирующие спрос на нововведения, значительно отличаются от факторов спроса на традиционно предлагаемую потребителям продукцию. Все факторы спроса на новую продукцию можно разделить на внутреннее, относящиеся к деятельности объекта анализа, и внешние, связанные, в основном, с особенностями функционирования внешней среды. В целом влияние наиболее важных внутренних факторов формирует производственно-бытовую стратегию бизнес-единицы.

Главным фактором является соответствие инновационной продукции отраслевым стандартам. Если предприятие производит новую технику, то для ее распространения на рынке огромное значение имеют конструктивные особенности предлагаемого образца. Если он не отвечает отраслевым стандартам, усложняется его послепродажное обслуживание и исключается возможность использования в качестве комплектующего. Следствием этого будет отсутствие или низкий уровень спроса на данную продукцию.

Главным фактором является соответствие инновационной продукции отраслевым стандартам. Если предприятие производит новую технику, то для ее распространения на рынке огромное значение имеют конструктивные особенности предлагаемого образца. Если он не отвечает отраслевым стандартам, усложняется его послепродажное обслуживание и исключается возможность использования в качестве комплектующего. Следствием этого будет отсутствие или низкий уровень спроса на данную продукцию.

<sup>5</sup> Инновационный менеджмент / Под ред. С.Д. Ильенковой. М., 1997. С. 35-39.

Для понимания рыночных трендов необходима информация об использовании и взаимодействии выводимого на рынок инновационного продукта. В этом плане представляет интерес стратегия доминирующей разработки. “Разрушающая технология” позволяет новым компаниям с другими видами компетенций улучшать свои позиции и доминировать в новых или изменившихся отраслях. Это ведет к очень значительным изменениям в отраслевой структуре, вызывая закрытие многих компаний и даже целых направлений<sup>6</sup>.

Высокий технический уровень предприятия-изготовителя обеспечивает быстрый переход к качественно новой ступени производства, позволяющий ускорять предложения рынку принципиально новой продукции как технического назначения, так и личного потребления, стимулируя возникновение спроса на нее.

В свою очередь, данный фактор влияет на скорость освоения новой продукции. Одновременно скорость освоения в условиях рыночной конкуренции стимулирует производство и предложение новой продукции. Стратегия опережения направлена на удовлетворение неудовлетворенного рыночного спроса, позволяющего завоевать новый сегмент рынка, увеличить объем производства и снизить затраты на новую продукцию.

Стимулирующее воздействие на спрос оказывает транснациональный уровень отрасли, влияющий на формирование предложения со стороны бизнес-единиц. Чем он выше, тем шире внешняя интеграция отрасли, на большее количество зарубежных рынков выходит новая продукция, ускоряется ее распространение и увеличивается спрос на нее.

Одним из наиболее важных факторов спроса является цена, устанавливаемая на продукцию, создаваемую на основе усовершенствованных нововведений. В этом случае могут быть использованы методы ценового стимулирования спроса. Скидки к цене и иные ценовые льготы способствуют продвижению усовершенствованного товара на рынки. Кроме того, цена в этом случае может использоваться в качестве барьера для проникновения на рынок новых фирм.

Для признания нового изделия, технологии рынком и, следовательно, обеспечения спроса на него большое значение имеет определение наилучших параметров и признаков о потребительских приоритетах. Поскольку продукция, созданная на основе инноваций, на первых этапах завоевания рынков сбыта не всегда имеет наиболее авторитетного покупателя, необходимо гибкое применение стратегии сегментирования.

Выбор рыночного сегмента способствует не только целенаправленному формированию спроса на новую научно-техническую продукцию, но и учету производителем ее конструктивной специфики, присущей для конкретного потребителя (предприятия, отрасли и т.д.), оформления, уровня цен.

<sup>6</sup> Янсен Ф. Эпоха инноваций: Пер с англ. М., 2002. С. 91.

Стратегия сегментирования занимает одно из ключевых мест в комплексе маркетинговых мероприятий. Маркетинг инновационных разработок предполагает непрерывность процесса сегментирования. На необходимость непрерывности сегментирования указывает тот факт, что, например, Дж. Р. Эванс и Б. Берман пишут о “планировании его как процесса”<sup>7</sup>.

Анализ практического опыта маркетологов отечественных промышленных предприятий, работающих с инновационными разработками, показывает, что стратегия сегментирования рынка инновационной продукции может включать следующие этапы:

- 1) определение границ рынка и анализ тенденций его развития;
- 2) выбор и обоснование факторов для проведения сегментирования;
- 3) выделение сегментов по факторам, включающее сам процесс сегментирования и разработку профиля каждого сегмента;
- 4) выбор критериев сегментирования для оценки привлекательности сегментов;
- 5) отбор целевых сегментов и обоснование выбора этих сегментов;
- 6) позиционирование товара на выбранных сегментах;
- 7) реализация концепции сегментирования и разработка программы развития комплекса маркетинга для каждого целевого сегмента рынка;
- 8) практическое воплощение концепции сегментирования путем маркетинговых программ;
- 9) контроль полученных результатов;
- 10) обратная связь, предполагающая возврат к первому этапу для обеспечения цикличности процесса сегментирования<sup>8</sup>.

Таким образом, маркетинговые стратегии в сфере инноваций формируются под воздействием влияния двух основных факторов: технологического прогресса и потребностей конечных потребителей. На уровне бизнес-единиц (предприятий и организаций) разработку маркетинговых стратегий следует рассматривать как двойственный процесс: во-первых, маркетинговая услуга, будучи услугой интеллектуальной, создает добавленную стоимость для бизнес-единицы; во-вторых, маркетинговые стратегии на рассматриваемом уровне являются индивидуализированными, стандартное маркетинговое наполнение которых видоизменяется под воздействием текущих и перспективных потребностей рыночных субъектов.

Соответственно, эффективность маркетингового продукта (модификация маркетинговой стратегии) при наличии рекомендованных стандартизированных решений определяется степенью ранжирования потребностей, а также характером инноваций, создающих новый продукт.

*Поступила в редакцию 05.08.2009 г.*

<sup>7</sup> Эванс Дж. Р., Берман Б. Маркетинг: Сокр. пер. с англ. М., 1990. С. 131.

<sup>8</sup> Ковалев А. Процесс сегментирования рынка товаров производственно-технического назначения // Маркетинг. 2006. № 6 (91). С. 54-55.

## Финансово-экономические механизмы стимулирования инновационных процессов

© 2009 А.А. Лупин

В статье рассмотрены вопросы финансового обеспечения инновационной деятельности, причины, сдерживающие развитие данной сферы. Выделены проблемы доходности инновационных проектов. Исследованы различные формы финансирования инновационных процессов, такие как лизинг и кредит в частности.

*Ключевые слова:* инновации, инновационная деятельность, кредит, лизинг, франчайзинг, корпорация.

При формулировании финансовых механизмов активизации инновационных процессов в различных сегментах национального хозяйства мы будем опираться на опыт стран с развитой рыночной экономикой, поскольку наработки России в формировании самостоятельной инновационной политики, во-первых, незначительны, а во-вторых, не связаны с инструментами рынка.

Система финансирования инновационной деятельности состоит из взаимосвязанных элементов с иерархической соподчиненностью и специфическими функциональными особенностями и включает: источники поступления финансовых средств для осуществления инновационной деятельности (процесс финансирования); механизм аккумуляции средств, поступающих из различных источников, и вложения мобилизованного капитала; механизм контроля за инвестициями; механизм возвратности авансированных в инновационные процессы средств.

Отличительной особенностью организации финансирования инновационной деятельности являются множество источников финансирования и комплексность охвата разнообразных направлений инновационного процесса в целом и отдельных его субъектов.

Наиболее значительными частями совокупного национального капитала, обслуживающего инновационную деятельность, выступают государственный капитал, ссудные капиталы, инвестиции в ценные бумаги, венчурный, иностранный и собственный капитал хозяйствующих субъектов.

Инвестиции, направляемые в инновации, можно систематизировать по следующим характеристикам: по форме вложения и осуществления контроля за инновационной деятельностью - прямые (непосредственное вложение финансовых, интеллектуальных и других альтернативных средств в производство новаций или приобретение реальных активов), портфельные (приобретение ценных бумаг или предоставление средств в виде кредитов; по видам инвестирования -

финансовые инвестиции или вложения денежных средств и их эквивалентов (целевые вклады, оборотные средства, ценные бумаги, паи, ссуды и т. д.), интеллектуальные инвестиции, имущественные права; по формам собственности - государственные, муниципальные, частные, смешанные; по условиям ассигнований - льготные, нелюбительные; по отношению к незамкнутой экономической системе - резидентные, нерезидентные; по альтернативности способов финансового обеспечения - венчурные, лизинговые, факторинговые, совместно-долевые.

Основными источниками средств, используемых для финансирования инновационной деятельности, являются:

- бюджетные ассигнования, выделяемые на различных уровнях;
- средства специальных внебюджетных фондов финансирования НИОКР;
- финансовые ресурсы различных типов коммерческих структур;
- кредитные ресурсы специально уполномоченных правительством инвестиционных банков;
- конверсионные кредиты для инновационных проектов;
- иностранные инвестиции;
- средства отечественных и зарубежных научно-инновационных фондов;
- частные накопления физических лиц.

Зарубежная практика свидетельствует, что в условиях нестабильных экономических систем, характеризующихся высоким уровнем инфляционных процессов и их сильного влияния на поведение экономических агентов, рычаги прямого стимулирования со стороны государства (дотации из государственного бюджета, субвенции) должны отступить на второй план. Основным рычагом косвенного стимулирования инновационной активности в производственной сфере выступают налоги и кредит (кредитные ресурсы частных финансовых институтов, а также государственный кредит).

Для России характерна очень низкая инновационная активность (по данным Росстата, в

среднем инновациями занимаются 11,2% промышленных предприятий). Можно назвать ряд причин, сдерживающих инновационные вопросы в сфере производства товаров и услуг и в экономике в целом.

Во-первых, отсутствие реального спроса, невосприимчивость инноваций, поскольку российская экономика не нуждается или не в состоянии использовать результаты научных разработок, а отсутствие потребности определяется невосприимчивостью к инновационному развитию, монополизацией экономики, слабостью механизмов конкуренции. Одним из главных факторов является низкий уровень оплаты труда (намного ниже, чем в развитых странах). Дешевизна труда, обеспечивая относительно низкие издержки и цены, одновременно ориентирует на развитие трудоемких производств и сдерживает использование высокотехнологичных процессов, основанных на автоматизации производства и снижающих издержки за счет минимального использования неквалифицированного ручного труда.

Во-вторых, низкая платежеспособность заказчиков, связанная с невысокими реальными доходами основной массы населения и неспособностью платить более высокие цены за качественную продукцию, а также с неспособностью предприятий приобретать высококачественные машины и оборудование.

В-третьих, низкая инвестиционная активность экономики, не способная обеспечить создание конкурентоспособной продукции для мирового и внутреннего рынка.

В-четвертых, недостаточная численность высококвалифицированных специалистов, способных работать в инновационной сфере. По данным Минэкономразвития, лишь 5% экономически активного населения относится к категории высококвалифицированных специалистов, в то время как в развитых странах этот показатель составляет около 50%.

В-пятых, высокий коммерческий риск вложения средств в инновационную деятельность.

В-шестых, отсутствие эффективной государственной инновационной политики, учитывающей современные реалии мировых трансформаций и опирающейся на непреложный императив повышения качества жизни, знаний (науки), человеческого потенциала как главной предпосылки, движущей силы всех преобразований в обществе.

Крупные предприятия осваивают конструкторские и технологические новшества за счет собственных средств, концентрирующихся в фонде развития производства и фонде амортизационных отчислений. Средства фонда развития производства предназначаются для обновления и расширения производства, осуществления научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических

проектов и программ освоения новых видов конкурентоспособной продукции, увеличения собственных оборотных средств, а также направляются на другие цели, содействующие укреплению материально-технической базы предприятия.

В Российской Федерации потенциальными источниками финансирования инновационной деятельности и, прежде всего, венчурных фондов могут стать ресурсы избыточного промышленного и торгового капитала, накопленный частный капитал, сформировавшийся из доходов высокооплачиваемых управленцев и специалистов, которые уже прошли через периоды усиленного потребления и создания резервных сбережений. Долгосрочный финансовый капитал могут предоставлять пенсионные фонды и страховые компании, нуждающиеся в размещении и приращении активов. Венчурные фонды могут привлечь значительную долю "серого" и криминального капитала.

Среди специализированных фондов, активно участвующих в финансировании инновационных проектов за рубежом, значительную роль играют пенсионные фонды. Однако государственный и негосударственные пенсионные фонды в России не вправе заниматься коммерческой деятельностью.

Формой косвенного финансирования инновационных процессов выступает франчайзинг - предоставление компанией физического или юридического лицу лицензии (франшизы) на производство или продажу товаров либо услуг под товарным знаком или знаком обслуживания данной компании или по ее технологии. Франчайзинг позволяет сократить расходы на разработку технологии производства, завоевание рынка, организацию обучения персонала, рекламу; предоставляет другие виды финансового, технологического и коммерческого содействия.

Росту инновационной активности российских предприятий могут способствовать иностранные инвестиции, поскольку прямые вложения иностранного капитала предпочтительнее кредитов, увеличивающих внешний долг страны. Государственная стратегия по привлечению иностранных инвестиций позволит создать условия для роста российской экономики на основе притока новейших технологий в приоритетные отрасли.

**Кредит** в наибольшей степени соответствует характеру рыночных отношений с учетом условий его предоставления (возвратность, срочность, обеспеченность). Он может применяться на всех этапах инновационной деятельности, в финансировании заказов реального сектора экономики, выполняемых в инновационной сфере.

Однако до последнего времени использование кредита для финансирования инновационной деятельности не получает в России широкого распро-

транения. По данным Росстата, за счет кредитов коммерческих банков финансируется не более 3-4% инновационных проектов. Доля долгосрочных кредитов не превышает 5% общей суммы кредитных вложений в экономику. К сожалению, в наименьшей степени доступен кредит для малых предприятий, осуществляющих инновационную деятельность.

Государству необходимо принять более радикальные меры, направленные на повышение заинтересованности кредитных учреждений в обслуживании инновационной сферы:

- исключить или существенно сократить суммы срочной задолженности предприятий, реализующих инновационные проекты из облагаемой налогом прибыли банка;
- уменьшить размер обязательных резервов в Центральном банке для коммерческих банков, кредитующих инновационные проекты отечественных предприятий;
- гарантировать своевременный возврат полученных кредитов от коммерческих банков путем беспроцентного кредитования со стороны ЦБ на определенные сроки пролонгирования просроченных кредитов;
- предоставлять для целей кредитования инновационных процессов коммерческими банками целевые ресурсы ЦБ по более низким ставкам.

Целесообразен перевод коммерческих банков, кредитующих инновационную деятельность на всех ее стадиях, на льготное налогообложение при обеспечении государственных и частных гарантий возврата кредитов с помощью государственных дотаций, залога, инновационных фондов и др.

В целях создания и дальнейшего развития отечественных региональных научно-технических ассоциаций, наукоградов и технополисов государству следует инициировать и стимулировать формирование банковских пулов с привлечением иностранных инвесторов для предоставления консорциональных кредитов. Эти же пулы могли бы использоваться для финансирования крупномасштабных мероприятий по организации инновационного производства в приоритетных отраслях национальной экономики.

Достаточно опробованной в российских условиях формой косвенного финансирования предпринимательской и инновационной деятельности является лизинг. *Лизинг* - это адекватная современным условиям форма взаимодействия предпринимательских структур и финансовых институтов, способствующая росту инвестиционной активности и являющаяся методом поддержки малого и среднего предпринимательства. Под лизингом понимается вид предпринимательской деятельности, направленный

на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств.

Для большинства отечественных предприятий характерны ограниченность ликвидных средств для обновления и расширения производства и трудности с реализацией продукции. В то же время необходимость внедрения инноваций в производственной сфере требует использования новых технологий финансирования. К ним можно отнести лизинговые операции. Всевозрастающее количество предприятий, прежде всего малых и средних фирм, обращается к лизингу основных фондов.

Основное преимущество лизинга в том, что предприниматель имеет возможность получить оборудование и начать новое производство без несения крупных единовременных затрат, это особенно выгодно для малых и средних инновационных предприятий. По истечении срока лизингового договора и выплаты арендатором полной стоимости имущества и оговоренных процентов это имущество становится его собственностью или возвращается лизингодателю.

Преимущество лизинга заключается также в том, что он обычно не требует авансовых платежей. Это определяет заинтересованность в подобном методе обновления материальной базы со стороны новых и развивающихся предприятий. Поскольку лизинговые платежи часто являются фиксированными, подобный порядок защищает арендатора от инфляции и увеличения стоимости капитала.

Использование амортизационных и налоговых льгот (ускоренная амортизация, налоговый инвестиционный кредит) экономически выгодно для всех участников лизинговых операций. При этом арендодатель использует все налоговые льготы, которые обычно не мог бы получить при покупке того же оборудования. С учетом этих льгот арендодатель может существенно понизить арендные ставки, которые в ряде случаев оказываются в полтора-два раза меньше размеров процента по обычному кредиту.

Основными преимуществами лизинга по сравнению с покупкой машин и оборудования на средства, полученные в кредит, для пользователя являются:

- возможность будущего переоснащения производства;
- проведение ускоренной амортизации машин и оборудования, а затем их приобретение по низкой остаточной стоимости;
- приобретение арендатором инвестиционного товара вместе с финансированием; выбор срока действия и вида контракта с учетом потребностей арендатора;
- предоставление арендатору на выгодных условиях 100%-ного финансирования с привлечением средств со стороны;

- учет арендной платы по статьям текущих расходов;
- простота калькуляции; расширение возможностей предприятия в получении кредитов;
- небольшой первоначальный взнос за приобретенное оборудование;
- расширение возможностей мелких предприятий по приобретению оборудования;
- высвобождение финансовых средств для других инвестиций;
- получение налоговых льгот.

Важным финансовым источником активизации инновационной деятельности во всем мире является потенциал корпоративных структур. Корпорация - широко распространенная в странах с развитой рыночной экономикой форма организации предпринимательской деятельности с целью достижения общих целей, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму.

Корпорации позволяют концентрировать материальные, человеческие и финансовые ресурсы на решении сложных научно-технических и производственных проблем, что обеспечивает развитие общества в целом и высокую конкурентоспособность корпораций на рынках сбыта. Позитивные факторы, связанные с возможностью концентрации корпорацией огромных ресурсов, дополняются эффектом системы договорных соглашений внутри корпорации и с государством, а также неформальными отношениями и интересами.

Финансово-промышленные группы ориентированы преимущественно на долгосрочную отдачу, они за последние годы уже стали существенным фактором роста производства и инвестиций, в том числе в наукоемкую сферу. Уже есть примеры того, что в рамках этих структур банки активно сотрудничают с промышленными предприятиями (идут на прямое кредитование проектов), хотя в целом проблема финансово-промышленной интеграции на корпоративной основе пока, к сожалению, не решена.

Поскольку степень ответственности индивидуальных инвесторов корпораций ограничена объемом их вклада, постольку и потери не могут быть выше этого вклада, что позволяет инвесторам диверсифицировать возможные риски инвестирования путем одновременного участия в различных компаниях. Благодаря этому корпорации могут по-

лучать значительные финансовые ресурсы, необходимые при современных масштабах экономики, а также принимать на себя риск, уровень которого недоступен для каждого индивидуального инвестора в отдельности.

Инновационные достоинства финансово-промышленных групп заключаются в следующем:

Во-первых, действующие в рамках ФПГ фирмы-инноваторы получают разностороннюю поддержку других участников группы, что помогает им преодолеть некоторые начальные трудности выхода на рынок. Многие принципиально новые продукты и технологии суть результат длинных серий корректировок по итогам разных высокзатратных стадий инновационного процесса, в который вовлекаются различные участники ФПГ.

Во-вторых, ФПГ действуют в фактически закрытых широких сегментах индустриальных рынков, как продуктовых, так и технологических (прежде всего это технологии двойного назначения, включая ракетные, ядерные и др.), имея монопольный доступ к информационным ресурсам, высокотехнологичным производствам.

В-третьих, корпорации способны обеспечить относительно массовый и устойчивый спрос на новую продукцию в критический период ее освоения, когда снижение издержек до приемлемого уровня зависит прежде всего от объемов производства и реализации этой продукции.

В-четвертых, в рамках ФПГ облегчается финансирование инноваций, и в этом состоит одно из важнейших их преимуществ перед сетевой индустриальной организацией.

Все характеристики системы организационно-экономического механизма управления развитием инвестиционно-финансовой инфраструктуры - многоуровневость, многопотоковость, масштабность, синергизм (повышение эффективности деятельности в результате интеграции отдельных компонентов), разделение функций отсрочки потребления дохода и перераспределения рисков - полностью соответствуют корпоративным объединениям, организационная структура которых представляет собой открытую совокупность входящих в нее элементов. Эта открытость, с одной стороны, вносит определенное стохастическое воздействие, с другой - позволяет оптимизировать систему с учетом условий внутренней и внешней среды, что позволяет эффективно использовать внешние воздействия в интересах корпорации, а потенциал механизма корпорации - для влияния и развития инвестиционных процессов во внешней среде.

*Поступила в редакцию 05.08.2009 г.*

# Экономика и управление