

**ISSN 2072-084X**

# **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**№7(68)  
2010**

**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](mailto: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*

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

© Экономические науки, 2010

Подписано в печать 25.06.2010 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 33,01 (35,5). Уч.-изд. л. 39,45. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

## Научно-информационный журнал

### В НОМЕРЕ:

#### ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Савенкова Е.В.** Эффективность государственного контроля за расходованием средств инвестиционного фонда региона ..... 7
- Матвеев Ю.В.** Особенности взаимодействия глобализации и конкурентоспособности российской экономики ..... 9
- Тунгусов Д.В.** Финансово-экономические кризисы, их сущность и роль налоговой политики в их преодолении ..... 18

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Забазнова Т.А., Левченко Л.В.** Пути развития научного прогнозирования: ретроспективный обзор ..... 25
- Сапункова Н.А.** Моделирование трансмиссионного канала монетарной политики в условиях несовершенства финансового рынка ..... 29
- Кусков В.М.** Формы проявления законов земельной ренты в условиях социализации земли в СССР ..... 36
- Павлов П.Н.** Методика исследования особенностей нормотворческой деятельности органов государственной власти ..... 42
- Лунькин А.Н.** Экономическая интеграция: теоретико-методологический анализ базовых понятий ..... 46
- Михайлов А. М., Михайлов М.В.** Информация и знания в системе факторов постиндустриального производства ..... 49

#### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Силенов М.А.** Программы повышения качества авиационной техники ..... 57
- Гретченко А.А.** Роль государства на пути к инновационной экономике ..... 62
- Сосунова Л.А., Серпер Е.А.** Научное знание как источник инновационного развития экономики ..... 67
- Серпер Е.А.** Методы энергоаудита производственно-сервисной деятельности предприятия ..... 71
- Артеменко Д.А.** Налоговое администрирование и консультирование налогоплательщиков в механизме предупреждения оппортунистического поведения ..... 75
- Макарова Н.В.** Формы взаимодействия и модели интеграции в промышленности ..... 79
- Косоротов В.А.** Ключевые показатели эффективности (KPI) - ориентиры инновационной системы учета затрат при формировании выручки от реализации электрической энергии ..... 82

<b>Горетов И.Н.</b> Институциональный подход к региональному развитию аграрного сектора .....	89
<b>Семагин И.А.</b> Теоретические аспекты управления банковскими инновациями .....	93
<b>Исаев А.А.</b> Теоретические основы производства и его особенности в целлюлозно-бумажной отрасли .....	99
<b>Горетов И.Н.</b> Проблемы оценки резервов повышения эффективности работы птицеводческих предприятий .....	104
<b>Яруткина Н.А.</b> Институт досудебного урегулирования налоговых споров .....	108
<b>Уварова Г.Г.</b> Приоритетные направления развития экономики регионов Юга России в посткризисный период .....	114
<b>Кузьмина Н.М., Кравец А.А.</b> Проблемы управления кадровым потенциалом лечебно-профилактических учреждений в условиях реформирования системы здравоохранения .....	118
<b>Семидоцкий В.А., Панасенко Д.В., Цветненко Е.Н.</b> Формирование и применение инструментов государственно-частного партнерства в ходе развития курортных территорий Краснодарского края .....	122
<b>Жученко Ю.Н.</b> Деловая репутация: опыт исследований .....	126
<b>Захарченко Д.В.</b> Применение интернет-маркетинга при проведении комплексного исследования рынка .....	130
<b>Миляева Л.Г., Федоркевич Д.Ю.</b> Концепция диагностики вида кадровой политики организации .....	134
<b>Гадило Т.Н.</b> Композиционная гетероструктурность сельского хозяйства как условие воспроизводства устойчивости и экономической динамики .....	138
<b>Захарченко Д.В.</b> Место интернет-технологий в стратегии маркетингового позиционирования компании .....	143
<b>Покровская Е.Л.</b> Экономическое содержание составляющих качества услуг в сфере здравоохранения (на примере Чувашской Республики) .....	147
<b>Федорова А.В.</b> Политика на региональном рынке зерна .....	151
<b>Хамидуллин А.В.</b> Экономическое содержание и факторы повышения конкурентоспособности коммерческого банка в экономике региона .....	156
<b>Лапаев А.С.</b> Сбережения населения Оренбургской области как источник инвестиционных ресурсов региона .....	161
<b>Муковенков А.Ю.</b> Модернизация инфраструктурных объектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства .....	167
<b>Богуславская С.Б.</b> Разработка, внедрение и функционирование системы сбалансированных показателей на предприятии .....	172
<b>Миллер М.А., Миллер А.Е.</b> Резервы увеличения продолжительности жизни в России .....	178
<b>Федорова В.В.</b> Формирование стратегии развития промышленного предприятия на основе франчайзинга .....	183

## **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

<b>Савенкова Е.В.</b> Новый подход к государственной поддержке инновационно-инвестиционной деятельности .....	189
<b>Мещеряков Г.Ю.</b> Концепция создания Почтового банка .....	193
<b>Тюрин Н.М.</b> Развитие пенсионного страхования России на современном этапе .....	198
<b>Андреева А.В.</b> Роль финансовых инноваций в маркетинговой стратегии коммерческих банков .....	202
<b>Мещеров А.В.</b> Российская экономика: развитие рыночных институтов и институтов денежного хозяйства в нерыночной среде .....	206

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА**

<b>Пискунова И.В.</b> Учетно-аналитическое обеспечение управления коммерческой организацией .....	213
---	-----

## **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

<b>Павлов О.В., Фудобина Е.А.</b> Математические модели принятия оптимальных решений участниками лизинговой сделки .....	219
<b>Алгазин Г.И., Алгазина Ю.Г.</b> Механизмы выбора партнеров на товарных рынках с посредниками .....	225
<b>Альтергот В.В, Наумов К.В., Кирилина С.А., Щелоков Д.А.</b> Модель формирования бюджета доходов и расходов и оценка эффективности инвестиций в снижение затрат .....	229
<b>Кирилина С.А.</b> Противозатратные механизмы ценообразования при формировании бюджета закупок в ракетно-космическом комплексе .....	234
<b>Головина Г.П.</b> Применение опционной модели Блэка-Шоулза для оценки стоимости коммерческого банка .....	239

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

<b>Товмасын А.А.</b> Консолидация и экспансия национальных бирж развитых стран .....	245
<b>Шагайда П.А.</b> Международный опыт оценки эффективности событийного маркетинга .....	249
<b>Никишов Д.Е.</b> Анализ доходной части бюджетов современных участников международного спортивного бизнеса .....	252

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ**

<b>Ботников А.А., Лебедев А.А.</b> Информационно-аналитическое обеспечение бюджетного финансирования науки и образования на основе системы нормативно-правового мониторинга .....	265
<b>Annotations to the Articles</b> .....	269

# Экономика и политика

## Эффективность государственного контроля за расходованием средств инвестиционного фонда региона

© 2010 Е.В. Савенкова

кандидат экономических наук, доцент  
Российский университет дружбы народов  
E-mail: OET2004@yandex.ru

Всеобъемлющий контроль предприятий, реализующих инвестиции на территории и получающих средства государственной поддержки, связан с высокими затратами, поэтому и его осуществление в современных условиях практически невозможно. В статье рассматривается технология организации финансовых проверок контрольно-счетными органами как Российской Федерации, так и ее регионов. Выделены причины неэффективности государственного контроля, выражающейся в том, что средства государственной поддержки расходуются нерационально и результирующие показатели эффективности инвестиций не достигаются.

*Ключевые слова:* эффективность государственного контроля, инвестиционный фонд региона, технологии осуществления выборочного контроля, точки оптимального контроля, эффективность контрольно-счетных мероприятий.

Существует множество технологий осуществления выборочного контроля, достигающих цели при относительно невысокой величине затрат. Выбираются точки оптимального контроля. Например:

- контроль в момент окончания работ (метод “0-100”);
- контроль в момент 50%-ной готовности работ (метод “50-50”);
- контроль в заранее определенных точках инвестиционного проекта (метод контроля по вехам (“пороговые даты”));
- регулярный оперативный контроль на “текущую дату”;
- экспертная оценка степени выполнения работ в любой заданный момент.

Для повышения эффективности контрольно-счетных мероприятий по государственной поддержке инновационных проектов такие точки следует определять заранее, для того чтобы реализовать возможность прекращения финансирования проекта в случае наступления рискованных ситуаций или различного рода просчетов.

Следует отметить, что условием получения государственной поддержки за счет бюджетных ресурсов является достижение высоких показателей эффективности реализации проекта, зафиксированных в бизнес-плане. Невыполнение бизнес-планов вызвано не только форс-мажорными обстоятельствами, но также и низким качеством разработанных документов, организацией и критериями их отбора, недостаточным уровнем системы мониторинга осуществления инновационно-инвестиционных проектов<sup>1</sup>.

Одним из перспективных инструментов мониторинга реализации инновационного проекта

служит контроль изменений стоимостных параметров на определенные жестко фиксированные даты календарного плана осуществления проекта, он, по сути, позволяет контролировать величину освоенного объема инвестиционных ресурсов (earned value).

Показатель “освоенный объем затрат” имеет следующие особенности:

- во-первых, этот показатель позволяет сравнивать плановые и фактические затраты по проекту с учетом выполненного объема работ и времени, которое было потрачено на его выполнение;
- во-вторых, освоенный объем может рассматриваться как в стоимостных, так и в натуральных показателях. В случае использования нескольких разнородных ресурсов (материалы, трудовые ресурсы) предпочтнее следует отдать стоимостным показателям. Если ресурсы однородны и имеют примерно одинаковую стоимость (например, трудозатраты с высокими накладными расходами на человеко-час), то возможно использование натуральных показателей;
- в-третьих, метод освоенного объема является упрощенным, ориентированным на использование в проектах вариантом метода анализа отклонений при учете по нормативным затратам (standard-costing);
- в-четвертых, при использовании метода освоенного объема имеется возможность визуализации информации, что позволяет наглядно представить ход осуществления проекта, привлекающего средства государственной поддержки.

Метод освоенного объема дает возможность по нескольким контрольным точкам, на основе рассчитанных в них индексов реализации, делать выводы о темпах и эффективности реали-

зации инновационного проекта<sup>2</sup>. Для применения данного метода необходима производственная и финансовая информация по следующим направлениям:

- базовая стоимость запланированных работ, обозначающая сводную стоимость работ, которые должны были быть осуществлены к текущему моменту;
- фактическая стоимость выполненных работ, обозначающая сводную фактическую стоимость затрат на текущий момент;
- базовая стоимость выполненных работ, обозначающая запланированную по базовому плану стоимость фактически выполненных работ. Этот параметр часто называется освоенным объемом.

Выявленные отклонения по названным показателям и их величина позволяют определить перспективы проекта и вовремя предпринять корректирующие меры для достижения нужных результатов и избежать неблагоприятного развития событий.

Наиболее важным результатом подобного управления реализацией инновационно-инвестиционных проектов выступают выявление и фиксация наличия отклонений от утвержденного графика, а также определение их приемлемости с точки зрения достижимости заданных целей, определение возможностей успешной реализации проекта. То есть на основе определения величины отклонений можно осуществлять прогноз как успешности реализации самого проекта, так и эффективности использования средств государственной поддержки.

Таким образом, важнейшими принципами построения эффективной системы государственной поддержки инновационно-инвестиционных проектов являются:

1. Составление содержательных, четких графиков реализации проекта, используемых в качестве основы для контроля.
2. Формирование информативной системы отчетности. Отчеты должны отражать фактическое состояние работ по инновационно-инвестиционному проекту относительно базисных планов на основании единых критериев. Для этого должны быть разработаны простые и четко регламентированные процедуры подготовки и предоставления отчетности, задана периодичность составления и обсуждения отчетов.

Информация бухгалтерской и оперативной отчетности о технологических аспектах выполнения работ, обобщенные показатели, комплексно отражающие различные стороны хода исполнения проекта, выступают важным условием реализации эффективного контроля<sup>3</sup>. На основе

комплексной информации, ее итеративной обработки, в том числе с помощью экспертов, принимаются решения по корректирующим воздействиям.

3. Разработка эффективной системы анализа фактических параметров работ проекта, которая должна обеспечивать возможность анализа тенденций изменения стоимостных и временных показателей проекта. Существуют следующие основные методы анализа состояния работ:

- сбор фактических данных о выполнении работ по состоянию на отчетную дату (период, этап и т.д.);
- определение фактических затрат по состоянию на отчетную дату (период, этап и т.д.);
- оценка оставшегося объема работ;
- анализ фактической выработки по состоянию на отчетную дату (период, этап и т.д.).

Процесс оперативного управления предусматривает сравнение результатов функционирования системы с принятыми стандартами и осуществление корректирующих мер при отклонении процесса от этих стандартов. При контроле хода работ по выполнению проекта таким стандартом является план работ, в который входят график, смета расходов и спецификации качества<sup>4</sup>.

4. Формирование эффективной системы реагирования на отклонения.

Методика освоенного объема может использоваться как при оценке прямого государственного финансирования (с последующим выделением государственной собственности), так и для определения оценки эффективности предоставления инвесторам налоговых льгот, субсидирования процентов по полученным кредитам и т.д. Ее применение даст возможность предотвратить неэффективное исполнение поддержанных инновационно-инвестиционных проектов, ликвидировать отрицательное отклонение от планов реализации, обоснованным образом скорректировать их и успешно завершить проект в установленные сроки.

<sup>1</sup> Раевский С.В., Третьяков А.Г. Инвестиционная активность в регионе. М., 2006. С. 48.

<sup>2</sup> Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России. URL: <http://www.expert.ru/expert/ratings/regions/reg96/data/reg.htm>.

<sup>3</sup> Самогородская М.И. Разработка механизма управления региональной инвестиционной стратегией // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. □ 4.

<sup>4</sup> Клименко М.С. Основные инструменты государственного стимулирования инвестиционной активности на примере регионов ЮФО // Современные проблемы науки и образования. 2008. □ 1. URL: <http://www.famous-scientists.ru>.



## Особенности взаимодействия глобализации и конкурентоспособности российской экономики

© 2010 Ю.В. Матвеев

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ket\_sseu@mail.ru

В статье рассматриваются происходящие в глобальном мире экономические процессы, в результате изменения которых углубляется неравенство в общепланетарном масштабе, усиливается разрыв в уровнях благосостояния между развитыми и развивающимися странами. Исследуются взаимосвязь глобализации и конкурентоспособности и ее особенности для российской экономики. Выделяются основные направления повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях ее циклического развития.

*Ключевые слова:* глобализация, конкурентоспособность, особенности их взаимодействия, тенденции глобализации, национальные интересы, инновационная глобализация, научно-технический прогресс, экономический потенциал.

Происходящие в глобальном мире политические, экономические и финансовые процессы, ставшие реальностью в начале последнего десятилетия XX в. и усилившие свое негативное воздействие на жизнь общества в период мирового экономического и финансового кризиса 2008 - 2009 гг., в настоящее время продолжают все более расширяться и проникать внутрь всего мирового пространства. В результате этого на планете происходят изменения, из-за которых углубляется неравенство как среди населения развитых стран, так и в общепланетарном масштабе - усиливается разрыв в уровне благосостояния между развитыми и развивающимися странами<sup>1</sup>.

Под давлением процессов глобализации ослабевает внутриэкономическое и социальное влияние национальных государств. Это отражается в перераспределении ресурсов большинства стран в пользу рынка, что влечет за собой сворачивание социальных программ, девальвацию национальных экономик, размывание государственных границ, усиливает все более беспрепятственный "выход" капитала за границы стран.

Растет безработица, происходит замена большого числа работ с полным рабочим днем на повременный и неполный рабочий день, расширяется распространение аутсорсинга и труда по контракту.

Глобализация - явление объективное и закономерное. Существуют разные определения глобализации, разные подходы к пониманию ее аспектов и сфер, а также различные представления о том, насколько глобализация выступает универсальным и всеобъемлющим явлением мирового геополитического развития.

Так, профессор Парижского института политических исследований Бернанд Бади в своей

статье "Культура политического" отмечает наличие трех измерений глобализации: глобализация как постоянно идущий исторический процесс; глобализация как гомогенизация и универсализация мира; глобализация как разрушение национальных границ<sup>2</sup>.

При всей множественности определений глобализации в них можно выделить, прежде всего, общее - это финансовая глобализация, глобальное становление ТНК, глобальная регионализация секторов мировой экономики, интенсификация и динамизация мировой торговли, ускоренное развитие процессов конвергенции и др. Все эти и другие процессы глобализации действовали в предыдущие десятилетия, но в последнее время они приобрели новое качество, поэтому считать их составляющими глобализации мировой экономики, видимо, вполне правомерно. Техническими средствами ускорения современной глобализации являются компьютеры, телекоммуникационное оборудование, телекоммуникационная инфраструктура, информационные системы и т.д.

Особенности рассматриваемых явлений состоят в том, что даже теоретики других научных сфер, исследующие данный вопрос, приходят к выводу о преобладании экономических факторов развития глобализации. Это свободное перемещение капиталов, товаров, услуг, рабочей силы в секторах мирового капитализма. На основе перемещения факторов производства в мировом экономическом пространстве и происходило ускоренное развитие новых процессов международного разделения труда. Они и привели к особой интенсификации интегрированности таких стран, как США, ЕС, Япония и новые индустриальные страны, при этом большинство раз-

живающихся стран остается вне сферы развития, и на долю их в мировой торговле падает мизерная ее часть. Речь идет о глобальной рыночной конкуренции.

Говоря о финансовой глобализации как важнейшей составляющей глобализации мировой экономики, следует отметить, что ее процессы нередко сопровождаются международной денежной и финансовой нестабильностью. Глобализация в сфере финансовых потоков может привести к разрушительным процессам, ибо появились факторы, обуславливающие ускоренное распространение кризиса в одной стране на крупные регионы мира. Этому способствует то, что существующий уровень мировых рыночных механизмов весьма несовершенен и нестабилен и не может выполнять роль глобального регулятора, поскольку спекулятивные методы действия рыночных игроков – это свойство рынка, действующих на нем агентов. Более того, наднациональные методы регулирования финансовых потоков неадекватны возможностям влияния на них носителей глобализации (ТНК, ТНБ, международные финансовые организации, отдельные крупные банки и т.д.), действия которых могут ввергнуть страну или группу стран в финансовый хаос.

Основы нынешней глобализации заложены Соединенными Штатами Америки сразу после Второй мировой войны, стратегия которых состояла из трех базовых элементов: обеспечения безопасности, демократизации и экономического развития, в связи с чем были созданы соответствующие институты, такие как НАТО, ГАТТ (в 1995 г. преобразованная в ВТО и насчитывающая порядка ста стран), МВФ, Всемирный банк, главная задача которых состояла в преобразовании современного мирового порядка с одновременной реконструкцией традиционных форм национальной государственности.

Эволюция экономики является неизбежным результатом мирового экономического развития, поскольку начальные процессы этого явления развивались вместе с международным разделением труда, индустриальным, технологическим прогрессом и т. д. Формы этой эволюции и степень интенсивности развертывания глобальных процессов, их темпы, уровень воздействия на общества усилились в 1980 - 1990-е гг.

Можно выделить следующие *тенденции* и *процессы* глобализации:

- ускорение движения международных факторов производства породило новые направления интернационализации производства и финансов. Они включают в свою орбиту не просто территории, как это происходило на предыду-

щих этапах, а хозяйствующие субъекты разных стран, действующие в различных сферах производства, торговли, обслуживания и т. п.;

- усиление динамизма процессов интернационализации непосредственно ведет к взаимопроникновению капиталов многих стран в разных формах и проявлениях; в свою очередь, эти процессы способствуют укреплению взаимосвязей национальных экономик отдельных стран;

- происходит синхронизация развития экономики различных стран, включая проявления мирового финансово-экономического кризиса, в отдельных звеньях мировой финансово-экономической системы;

- в результате такого мирового развития сформировались могущественные автономные и инерционные силы, блокирующие все усилия национальных государств и международных организаций по преодолению кризисного развития;

- глобализация способствует формированию международных организаций (типа ВТО, МВФ, Всемирного банка), действующих на грани выхода из-под контроля мирового рынка<sup>3</sup>.

Глобализация собственно экономической деятельности развивается по таким основным направлениям, как:

- международная торговля: товарами, услугами, технологиями;

- международное движение факторов производства: прямые инвестиции в основной капитал, носителями которых выступают ТНК; рабочая сила (труд), которая приобретает все более интернациональный характер. В совокупности, соединяясь с финансовыми потоками, они образуют международное производство;

- международные финансовые операции: валютные операции; займы и кредиты; ценные бумаги (акции, облигации и другие долговые обязательства).

- укрепление экономических связей между странами усилило распространение влияния как позитивных факторов роста, так и негативных потрясений.

Плюсы глобализации отчетливо проявляются в области экономики: во-первых, это ускоренное внедрение и распространение технических достижений и современных методов управления; во-вторых – формирование единого мирового рыночного пространства; в-третьих – интеграция рынка товаров, услуг, капитала, международной торговли; в-четвертых – выравнивание уровня цен, возможность обеспечения более высокого уровня жизни населения.

Глобализационные процессы сегодня выступают не только в виде отношений между государствами, но и в виде сети взаимодействий,

обеспечивающей связь всего мирового сообщества.

Минусы глобализации неоспоримы: во-первых, взаимозависимость стран на уровне национальных экономик, где кризис в одной неизбежно тянет за собой кризис в других экономиках; во-вторых, опасение, что основные прибыли получают наиболее развитые страны и транснациональные корпорации, без учета интересов периферийных государств; в-третьих, потеря суверенитета как такового у слаборазвитых в экономическом плане стран и их отход под протекторат более сильных, диктующих свои условия развития; в-четвертых, появление на политической арене новых акторов в лице транснациональных корпораций, полукриминальных сетевых структур, ставящих в зависимость целые страны и континенты, осуществляющих рейдерские захваты государств при опоре на силовое решение возникающих проблем; в-пятых, навязывание западных образцов культуры мировому сообществу (вестернизация), влекущее за собой потерю национальной самоидентификации.

**Национальные интересы** любой страны диктуют выбор соответствующих приоритетов международного сотрудничества. В странах, претендующих на самостоятельное развитие, процессы открытия национальных рынков, привлечения иностранного капитала, международной кооперации находятся под национальным контролем. Вместе с тем в условиях современной научно-технической революции чрезмерный протекционизм как никогда чреват отсталостью и утратой сравнительных преимуществ.

Глобальная конкуренция в современных условиях ведется уже не столько между странами, сколько между транснациональными производственными системами, каждая из которых объединяет, с одной стороны, национальные системы образования населения, накопление капитала, организации науки соответствующих стран и, с другой - производственно-предпринимательские и финансовые структуры, работающие в масштабах мирового рынка. Они формируют ядро мировой экономической системы, концентрирующее интеллектуальный, научно-технический и финансовый потенциалы. ТНК, связанные с ядром мировой экономической системы, контролируют более половины оборота мировой торговли и финансов, наиболее прибыльные отрасли экономики разных стран. Многие транснациональные корпорации превосходят по экономическому обороту крупные страны, подчиняют своему влиянию правительства, решающим образом воздействуют на формирование международного права и на работу международных

институтов. Ведущие 500 ТНК охватывают свыше трети экспорта обрабатывающей промышленности, 3/4 мировой торговли сырьевыми товарами, 4/5 торговли новыми технологиями, обеспечивают работу десяткам миллионов человек практически во всех странах мира. И наконец, что весьма показательно: валовой внутренний мировой продукт ныне составляет примерно 30 трлн. долл., а интернационализованная часть мировой экономики - около 13 трлн. долл., т.е. степень глобализации мировой экономики приближается к половине ВВП всех стран мира<sup>4</sup>.

Страны, не входящие в ядро мировой экономической системы, образуют периферию, лишённую внутренней целостности и возможностей самостоятельного развития. Отношения между ядром и периферией мировой экономической системы характеризуются неэквивалентным экономическим обменом, при котором находящиеся на периферии страны вынуждены оплачивать интеллектуальную ренту, содержащуюся в импортируемых товарах и услугах, за счет природной ренты и затрат труда, содержащихся в экспортируемых сырьевых и низкотехнологических товарах. Концентрируя финансовый потенциал, ядро навязывает периферии условия движения капитала и использования своих валют, устанавливая таким образом контроль над финансовыми системами периферийных стран и присваивая эмиссионный доход в масштабах мировой экономической системы.

В условиях инновационной глобализации, в рамках которой отечественные фирмы вынуждены конкурировать с высококачественной импортной продукцией не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, основной экономической проблемой товаропроизводителей является проблема конкурентоспособности.

Конкурентоспособность - это синтез сравнительных и конкурентных преимуществ страны. К сравнительным национальным преимуществам экономики России относят дешёвый труд, богатые природные ресурсы, благоприятные географические, климатические и инфраструктурные факторы. Конкурентные преимущества - это научно-технический и образовательный потенциал, новые технологии и инновации на всех стадиях - от дизайна нового продукта до его продвижения к потребителю. Более того, Россия располагает уникальными возможностями создания глобальных транспортных коридоров и иных коммуникаций, связывающих через ее территорию Европу с Южной и Юго-Восточной Азией.

Сравнительные национальные преимущества, как правило, невечны, невозпроизводимы, но в

каждый данный ограниченный период времени довольно статичны. Конкурентные преимущества, наоборот, довольно динамичны и изменчивы, поскольку напрямую связаны с меняющимися инвестиционными и инновационными ресурсами, рыночной конъюнктурой, научно-техническими открытиями и их внедрением в массовое производство.

Известно положение М. Портера, согласно которому существующие теории международной торговли являются неполными<sup>5</sup>. Для него главная задача состояла в том, чтобы объяснить, почему нация достигает международного успеха в определенной отрасли промышленности? Почему Япония достигла успехов в автомобильной промышленности? Почему Швейцария превосходит других в производстве и экспорте точных инструментов и фармацевтике? Почему Германия и Соединенные Штаты делают огромные успехи в химической промышленности? На эти вопросы нельзя ответить в соответствии с теорией Хекшера-Олина, потому что она предлагает только частичное объяснение. Теория сравнительного преимущества могла бы в качестве аргумента привести тот факт, что Швейцария превосходит другие страны в производстве и экспорте точных инструментов вследствие продуктивного использования своих ресурсов в данных отраслях промышленности. Хотя это может быть и правильно, но не объясняет, почему Швейцария более конкурентоспособна в конкретных отраслях промышленности, чем Великобритания, Германия или Испания. Именно эту головоломку М. Портер пробует решить.

Согласно теории М. Портера, четыре признака нации формируют ее конкурентоспособность:

- *промышленный фактор (фактор производства)* - позиция нации по факторам производства (квалифицированная рабочая сила или инфраструктура, необходимая для конкуренции в данной отрасли промышленности);

- *условия спроса* - характер спроса для конкретных изделий промышленности или определенного сервиса;

- *связанные и поддерживающие отрасли промышленности* - присутствие или отсутствие в национальной экономике обслуживающих отраслей промышленности и связанных отраслей промышленности, которые являются интернационально конкурентоспособными;

- *фирменная стратегия, структура и конкуренция* - условия в управлении национальной экономикой, способы создания, организации и управления компанией, а также характер внутренней конкуренции.

Не случайно первую главу в книге “Международная конкуренция” М. Портер назвал “Потребность в новой парадигме”; такая потребность заложена в четырех признаках, когда фирмы могут преуспеть в отраслях промышленности или сегментах промышленности.

Все четыре признака взаимосвязаны, т.е. влияние одного признака сказывается на состоянии других. Другими словами, благоприятные условия спроса не будут конкурентным преимуществом, если состояние конкуренции не заставит фирмы отвечать на существующий спрос. Кроме того, М. Портер утверждает, что две дополнительные переменные могут также повлиять на конкурентоспособность: случайные события и правительство. К первым относятся важные нововведения, кризисы, структурирование, происходящие в промышленности, и возможность одних национальных фирм вытеснять другие.

Административные меры (или по М. Портеру правительство) могут уменьшать (увеличивать) национальное преимущество (например, регулирование может изменять условия спроса, антимонопольная политика - влиять на интенсивность конкуренции в пределах промышленности и т.д.).

Анализируя характеристики факторов производства в некоторых деталях, М. Портер устанавливает иерархию факторов, различая базовые факторы (природные ресурсы, климат, местоположение и демография) и факторы развития (или дополнительные): инфраструктура, высокопрофессиональная и квалифицированная рабочая сила, исследовательский потенциал, технологические ноу-хау, внешнеэкономический механизм. Ученый доказывает, что факторы развития наиболее существенны для конкурентоспособного преимущества. Кроме того, в отличие от базовых они - продукты инноваций.

Интеграция обоих видов факторов конкурентоспособности может обеспечивать начальное преимущество, которое впоследствии должно быть укреплено и расширено инвестициями. Однако недостатки в базовых факторах могут создавать условия для инвестиции в дополнительные. Наиболее очевидный пример - Япония, страна, испытывающая недостаток пахотной земли и минеральных ресурсов, все же обладает существенным потенциалом факторов развития благодаря инвестициям в инновации. Япония имеет больше дипломированных специалистов на душу населения, чем любая другая нация, что и привело ее к успеху во многих производственных отраслях промышленности, высокой конкурентоспособности экономики.

Мировой опыт обращает внимание на роль внутреннего спроса в обеспечении стимула для

модернизации конкурентоспособного преимущества. Традиционную модернизацию связывают с расширением сферы рыночных отношений. Особенности современного этапа модернизации конкурентного преимущества состоят, во-первых, в органическом включении страны в глобальные процессы с целью более полного использования опыта инновационного регулирования. Во-вторых, модернизация предполагает не столько увеличение объема и качества производимых товаров и услуг, сколько формирование внутренних предпосылок и возможностей для внедрения инновационных технологий на основе современной информации и компьютерной техники.

Проблема включения в процессы глобализации имеет для России неоднозначную оценку. С одной стороны, альтернативы включению в происходящие процессы не существует, с другой – наши внутренние проблемы создают серьезные препятствия для этих объективных мер. Поэтому сегодня вопрос о глобализации с особой остротой встал перед политической элитой нашей страны, как и перед всем обществом в целом.

Вызывает, например, озабоченность тот факт, что Россия интегрируется в мировую экономику, имея деформированную структуру народного хозяйства, стремительно стареющий производственный аппарат и основанные на природных ресурсных факторах конкурентные преимущества, и участвует в международном разделении труда в качестве поставщика сырья и потребителя готовой продукции.

Выход из создавшегося положения большинство ученых-экономистов видят в усилении инновационной направленности отраслей экономики государства. Например, отмечается, что в условиях глобализации при выходе на технологическую границу в результате достижения высокого уровня благосостояния возможности развития за счет трансферта технологий заметно сокращаются и перед страной встает задача перехода к росту за счет инноваций<sup>6</sup>. Инновации в таких условиях осуществляются под воздействием внешних факторов, инновационные производства возникают при сочетании ряда условий, при этом в качестве искомого показателя может быть выбрана удельная экономическая эффективность на одного работающего. По этому показателю Россия существенно отстает от стран Запада. Между тем эта величина определяет не только экономическую эффективность всего хозяйственного механизма страны, но и уровень заработной платы работников, который сказывается на покупательной способности и на потребительском спросе<sup>7</sup>.

При анализе направлений экономического прогресса в наиболее развитых странах, напри-

мер, отмечается, что воспроизводство в рамках многих хозяйственных систем стало устойчиво интенсивным, базирующимся в каждом своем цикле на использовании новых достижений науки и техники. Процесс расширенного воспроизводства стал идентифицироваться с инновационным типом развития, и само это воспроизводство стало именоваться инновационным<sup>8</sup>.

Вместе с тем понимание инноваций как многоотраслевого процесса, в который включено определенное количество различных участников с различными компетенциями и возможностями и которые постоянно обмениваются знаниями и взаимодействуют, для того чтобы произвести новый продукт, технологический процесс или другую инновацию, приводит к необходимости применения системного подхода в исследовании инноваций. Именно такой подход объединяет несколько различных факторов, которые формируют и влияют на инновации, включая организационные и институциональные факторы, а также подчеркивает их взаимозависимость и двустороннее взаимодействие. Основная предпосылка – это комбинированная деятельность нескольких различных участников, которая дает начало технологическим и другим инновациям.

Применение подобного подхода актуально еще и потому, что одним из важнейших условий экономического развития ведущих государств мира стал рост конкурентоспособности и обеспечение лидирующих позиций национальных экономик на международных рынках наукоемкой продукции. Исходя из этого выполнение данного условия, как показывает мировая практика, возможно лишь на основе перевода экономики *на путь инновационного развития*.

Мировая экономика переживает трансформацию воспроизводства, смену форм накопления и изменение представлений о критериях эффективности развития экономики. Начался переход на инновационный путь социально-экономического развития<sup>9</sup>. Поэтому только инновационно ориентированные производства и экономики, опирающиеся на передовые достижения в науке и технологиях, могут создать продукцию с высокой добавленной стоимостью, пользующуюся спросом потребителей, и способны извлечь преимущества из тех возможностей, которые дает глобализация мировой экономики.

Инновационную трансформацию российской экономики в научной литературе предлагается рассматривать как процесс последовательного преобразования народного хозяйства, происходящий на основе глубокой интеллектуализации производства, в содержание которой заложено принципиально качественное изменение образо-

вательного и профессионального уровня занятого в производственных отношениях человеческого капитала, влекущее за собой кардинальную перестройку типа производства, опирающуюся на инновационные подходы к построению, реализации и внедрению в хозяйственную деятельность новейших научных и программных технологий<sup>10</sup>.

В целом, соглашаясь с таким понятием, на наш взгляд, следовало бы уточнить содержание интеллектуализации производства, поскольку структура интеллектуальных ресурсов, применяемых в воспроизводственном процессе, включает в себя не только образовательный и профессиональный уровень, но и информационные ресурсы знаний, а также институциональные ресурсы генерации знаний - структуры и организации, присущие им формы и методы, с помощью которых осуществляются эти процессы, традиции, ценности, нормы, законодательные ограничения. Именно в контексте воспроизводства интеллектуальных ресурсов необходимо использовать системный подход к проблеме перехода национальной экономики на инновационный путь развития и повышения конкурентоспособности страны.

Однако меры, проводимые Правительством РФ по реформированию науки и образования, ставят целью не повышение эффективности воспроизводства интеллектуальных ресурсов, в частности НИОКР, а экономию бюджетных средств и приватизацию собственности научных учреждений.

Существует и другая проблема - бизнес, ориентированный на высокую доходность в топливно-энергетическом комплексе и торговле, имеет слабую мотивацию к развитию прочих секторов экономики и стимулированию инновационной деятельности<sup>11</sup>, тем более что в стране сохраняется широкое поле для получения сверхдоходов в теневой экономике.

Однако данные обстоятельства в действительности еще сложнее. В настоящее время половина производственного оборудования промышленности отработала больше 20 лет, и средний возраст его продолжает увеличиваться. В итоге в стране ухудшаются перспективы перехода к инновационному типу развития: инновации внутри страны не востребованы; исчезают отрасли, способные трансформировать их в продукцию конечного потребления. Наконец, неизбежно возникновение технологической несовместимости российской экономики с индустриально развитыми странами. Сегодня Россия вплотную приблизилась к опасной черте - утрате собственной технологической базы машиностроения и про-

мышленности<sup>12</sup>. В последнее время власти и крупнейшие российские корпорации объявили о начале сразу нескольких масштабных научно-технологических проектов. Они касаются развития энергетики, авиации, судостроения, военно-промышленного комплекса, атомной промышленности и ряда других отраслей. Но чтобы выполнить планы развития, намеченные государством и корпорациями, в ближайшие пять лет в высокотехнологичные отрасли промышленности и отраслевую науку ежегодно должно приходиться ориентировочно от 150 до 200 тыс. ИТР и научных работников. Между тем численность работников оборонного комплекса уменьшается каждый год на 7 %, а численность специалистов на предприятиях и в институтах ОПК с 1992 г. сократилась более чем в 3 раза. В атомной отрасли структура кадров такова: средний возраст научных работников - 60 лет, средний возраст докторов наук - от 63 до 74 лет. В промежутке от 40 до 50 лет полный провал. А число сотрудников до 30 лет составляет 25 % от общей численности персонала<sup>13</sup>.

Действительно, невозможно надеяться на прорыв в инновационных стратегиях, не имея обученных и подготовленных специалистов, и эту задачу должно решать государство в тесном контакте и взаимодействии с ведущими корпорациями, призванными обеспечивать инновационный подъем в экономике.

Правительством РФ принята "Стратегия развития России до 2020 г.". В целях ее реализации Минэкономразвития разработало "Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ", которая, тем не менее, не решает поставленных задач инновационной трансформации, поскольку в ней не ликвидированы "приоритеты" опережающего роста энерготарифов, не задействованы механизмы эффективного кредитования развития производства, не приведен уровень финансирования производства в соответствие с мировыми стандартами, не освобождено производство добавленной стоимости и инвестиций от излишнего налогового бремени<sup>14</sup>.

Остается нерешенной одна из главных задач, продекларированных "Основами политики РФ в области науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу", - формирование национальной инновационной системы.

В условиях же глобализации российская НИС естественным образом будет вовлечена в глобальную инновационную систему (ГИС). В наиболее развитых странах мира активно формируется современный тип экономики, основанный на знаниях, поэтому глобальная инновационная система усиленно и активно развивается.

Существуют разные подходы по участию в данных процессах национальных систем. Согласно одному из них национальные формы и правила организации фундаментальных исследований должны быть приведены в гармонию с лучшими мировыми аналогами. Глобальная инновационная система - это рыночная система с жесткой конкуренцией за материальные и информационные ресурсы, за кадры, обладающие уникальными знаниями и навыками. Жесткая конкуренция существует и в фундаментальных исследованиях, секторе-производителе некоммерческих знаний, ведь согласно этому подходу субъект науки, ведущий фундаментальные исследования, автоматически становится участником (ГИС), это утверждение - следствие общепринятого взгляда на фундаментальную науку как на общемировую. Именно поэтому российская наука, в том числе фундаментальная, страдает от "утечки мозгов".

Между тем процессы глобализации, успешно развивающиеся в период первого десятилетия XXI в., были несколько замедлены и получили некоторую отрицательную динамику в связи с разразившимся глобальным экономическим и финансовым кризисом, начавшимся в 2008 г. Все это естественным образом сказалось на социально-экономическом развитии стран, затормозило поступательное научно-техническое и инновационно-технологическое движение, заставило многие государства пересмотреть ранее проводившуюся экономическую, денежную и финансовую политику.

Однако даже в условиях кризиса наиболее развитые страны не отказывались от выбранной политики инновационных преобразований. Всем известен принятый в США закон о неотложных мерах по стабилизации экономики 2008 г., получивший название "план Г. Полсона", который предусматривает выделение 700 млрд. долл. на оказание помощи ведущим финансовым и экономическим структурам, проблемным активам, выкуп неликвидных бумаг у финансовых институтов, связанных с ипотечным кредитованием. Центральным положением этого документа в перечне стимулирующих мер для бизнеса являются налоговые льготы по расходам на исследования и разработки, реализованные в 2008 и 2009 гг. Среднегодовые расходы на НИОКР рассчитывались за предшествующие четыре года и учитывали заработную плату занятых в исследовательском процессе, стоимость соответствующего оборудования и материалов, а также 65 % суммы выплат по контрактам с внешними исполнителями исследовательских работ. Ежегодно к использованию данной поправки к закону, кото-

рая впервые была введена в 1981 г., прибегают 14 - 16 тыс. компаний.

Таким образом, государство, провозгласившее своей целью всяческое развитие и поддержку инноваций, способствующих повышению конкурентоспособности национальной экономики, не отказывается от своих приоритетов даже в период глобальных кризисов<sup>15</sup>.

В то же время процессы глобализации создают не только отрицательные предпосылки для социально-экономического развития государства, но и способствуют выстраиванию положительных компонентов для функционирования региональных экономик и региональных инновационных систем, поскольку глобализация не только формирует новые конкретные ограничения, но и представляет новые возможности, в том числе новые инструменты региональной политики.

Согласно общей теории систем, с энергетической точки зрения, любое развитие ограничено, поэтому необходима опосредованная трансформация энергии в информацию, знания. Признаки этого уже наблюдаются в настоящее время: информатизационная сетезация, информатизационные технологии превращаются в один из важнейших аспектов развития глобальной экономики. Будучи фундаментом экономической мощи кооперирующихся стран, научно-технический прогресс приобретает характер инновационной глобализации. В разворачивании этого процесса выделяют три этапа<sup>16</sup>:

- нескоординированный обмен готовыми научными результатами. Этот период отличается невысокой эффективностью из-за неустановившихся связей между однородными научными, научно-производственными организациями и органами руководства. По мере того как специализация и кооперирование производства охватывали все более широкие сферы национального хозяйства, включая и научно-техническое производство, происходило становление следующего этапа;

- второй этап характеризуется возникновением таких форм взаимодействия, как международные долгосрочные целевые программы, согласованные стратегические планы многосторонних интеграционных мероприятий, создание интеграционных группировок. Постепенно происходила интернационализация экономического потенциала, означающая слияние производства в международном масштабе и становящаяся обязательным условием расширенного воспроизводства в национальных границах;

- третий этап является системоформирующим с высокой степенью интеграции не только

потенциала национальных макроэкономик, но и самого общественного производства вместе с составляющим основу его развития научно-техническим потенциалом. На этом этапе дальнейшее увеличение коллективного эффекта экономического, научно-производственного сотрудничества зависит не столько от внедрения отдельных инновационных достижений, сколько от уровня интегрирования научно-технических потенциалов для совместного разрешения проблем социально-экономического развития.

Множественность факторов глобализации, значительное усложнение условий хозяйствования в условиях развития модели неэкономии, невозможность только рыночного саморегулирования в данной ситуации определяют особую стабилизирующую роль в этом процессе макроэкономического уровня - уровня национальных экономик, которые активно включаются в интегрирующееся мировое хозяйство. На этом уровне наряду с тенденцией к открытости, являющейся основной, сохраняется и протекционистская направленность.

Комплексно и всесторонне глобализация проявляется на мегауровне - уровне международного взаимодействия экономик в планетарном и региональном межстрановом масштабах. Принципиальное значение на этом уровне приобретают, с одной стороны, целенаправленные усилия по преодолению и ослаблению препятствий и ограничений в сфере международных экономических отношений, с другой - содействие процессам глобализации, осуществление последовательных мер по координации экономических и социальных программ, концентрации ресурсов для решения глобальных проблем, затрагивающих мировое сообщество в целом, а также отдельные регионы и группы стран. Функции обеспечения данных процессов выполняет ряд региональных и международных, государственных и неправительственных организаций.

Речь идет о том, чтобы скоординировать управление научно-техническим развитием, которое каждая страна осуществляет самостоятельно в соответствии с потребностями структуры и тенденциями функционирования своих экономик. При этом цель координации заключается в повышении уровня отдачи совокупного национального научно-технического потенциала как для мирового хозяйства, так и для экономики стран-участниц. Речь идет о формировании единой научно-технической политики по отношению к накопленному странами научно-техническому потенциалу, т.е. о совокупности финансовой, кадровой, материально-технической, информационной и организационной составляющих, харак-

теризующих объединенные на основе международного разделения труда сферы национального хозяйства, связанной с наукой и техникой.

Очевидно, что координация взаимодействия между экономическим и научно-техническим потенциалами представляет чрезвычайно сложную задачу. Используя синергетический подход при рассмотрении закономерностей формирования и развития взаимодополняющих и взаимопереплетающихся компонентов общественного прогресса, необходимо отметить, что экономический рост подчиняется линейной зависимости от вложенных ресурсов, а развертывание научно-технического потенциала носит существенно нелинейный характер.

Концептуально важно, что сложение сил приводит не к механическому увеличению общей экономической и научно-технической мощи, а дает и определенный эмерджентный эффект, более выпукло подчеркивающий указанную выше закономерность во взаимодействии объединяемых потенциалов экономического и научно-технического развития. Отсюда вытекает, что хотя скоординированное использование возможностей научно-технического развития стран-участниц глобализационного процесса и способствует интенсификации экономического роста каждой отдельно взятой страны и абсолютному приращению экономического базиса всего сообщества, однако особенности механизма влияния науки и техники на сферу материального производства при ограниченности объема вкладываемых ресурсов требуют специальной организации управления процессами этого взаимодействия.

Другими словами, несмотря на интернациональный характер научного знания и интернационализацию производства этих знаний, совместное использование научно-технического потенциала становится самостоятельным объектом координационного управления со своим специфическим комплексом политических, экономических, социальных, правовых, информационных и организационных проблем.

Объективный процесс глобализации, который уже включил в себя экономики России, содержит не только инновационную составляющую, но и механизм постоянного повышения конкурентоспособности. Если смотреть под российским углом зрения через призму теории конкуренции М. Портера на процесс формирования у отечественных производителей конкурентных преимуществ, то следует отметить, что основные его составляющие еще носят "квазирыночный" характер, так как и базовые, и дополнительные факторы производства имеют смешанную форму. Хотя монопольное доминирование государ-



ства значительно сократилось, однако полностью не ликвидировано, особенно в сфере информатизационной инфраструктуры, являющейся составной частью развития конкурентных отношений во всех сферах экономики.

Что касается другой составляющей конкурентного преимущества - интеграционных сетей в промышленности, то российская действительность свидетельствует о формировании так называемых квазиинтеграционных объединений. Как указывается в работе Я.Ш. Паппэ<sup>17</sup>, "интеграционные" объединения в России строятся не на рыночных началах, в связи с чем выделяются два основных пути формирования таких объединений. Первый состоит в постепенном установлении тесных связей между рядом промышленных предприятий (в особенности экспортеров) и обслуживающими их крупными трейдерами и банками, берущими на себя некоторые управленческие функции. Второй путь формирования интеграционных объединений получил развитие во второй половине 1990-х гг. вследствие начала относительно широкого применения в российской промышленности механизма банкротства.

Наиболее благополучно функционируют те бизнес-группы, которые пользуются специальной поддержкой местных администраций, что является специфическим конкурентным преимуществом предприятий, стремящихся оказывать финансовые услуги местным властям и тем самым использовать связь с местными администрациями в качестве способа проникновения на рынок и доминирования в отрасли.

Если в целом говорить о России, то для нее неприемлемо положение периферийной страны, являющейся технологическим и сырьевым придатком ядра мировой экономической системы. Россия еще обладает конкурентными преимуществами, дающими стране шанс прервать тенденции деградации и выйти на траектории успешного развития. К наиболее важным из них относятся: высокий уровень образования, богатые природные ресурсы, огромная территория и емкий внутренний рынок, квалифицированные трудовые ресурсы, развитый научно-технический потенциал. Россия, используя стратегию опережающего развития, могла бы провести структурную реорганизацию производства на современной научно-технической основе и завоевать

в перспективе значительные наукоемкие и высокотехнологичные сегменты рынка.

<sup>1</sup> Разрыв между доходами беднейших 10% населения и 10% самых богатых в России достиг опасного, болезненного уровня - 1 к 25 официально и 1 к 60 неофициально. В мире давно уже утвердилось понимание того, что разрыв не может быть больше 1 к 5 - 1 к 6. URL: [http://www.infox.ru/business/2010/06/15/shmelev\\_print.phtml](http://www.infox.ru/business/2010/06/15/shmelev_print.phtml).

<sup>2</sup> Боди Б. Культура политического. М., 1983. С. 77-83.

<sup>3</sup> Кучуков Р., Савка А. Некоторые особенности процессов глобализации // Экономист. 2003. □ 5. С. 40.

<sup>4</sup> Экономист. 2003. □ 5. С. 43.

<sup>5</sup> См.: Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. N.Y., 1990; Grant R.M. Porters Competitive Advantage of Nations: An Assessment // Strategic Management J. 1991. □ 12. P. 535 - 548. См. также: Портер М. Международная конкуренция. М., 1993.

<sup>6</sup> Юдаева К., Ясин Е. Стратегия - 2050: справится ли Россия с вызовами глобализации? // Вопр. экономики. 2008. □ 5. С. 6.

<sup>7</sup> Сурков С.А. Генезис формирования вариационных моделей инновационного развития регионов России // Пробл. прогнозирования. 2008. □ 1. С. 126.

<sup>8</sup> Кушлин В.И. Содержание инновационной деятельности // Инновационный путь развития экономики России. М., 2005. С. 34-35.

<sup>9</sup> Валентей С.Д. Проблемы формирования национальной инновационной системы России // Инновационный путь развития для новой России: монография под ред. В.П. Горегляд. М., 2005. С. 14, 15.

<sup>10</sup> Добыто М.Н., Доничев О.А., Страхов Е.Ю. Определяющие факторы инновационной трансформации социально-экономических систем в современных условиях // Экон. анализ: теория и практика. 2009. □ 19. С. 39.

<sup>11</sup> Почукаева О.В. Анализ инновационной активности в промышленности // Проблемы прогнозирования. 2008. □ 4. С. 26.

<sup>12</sup> Гринберг Р. Российская структурная политика: между неизбежностью и неизвестностью // Вопр. экономики. 2008. □ 3. С. 57.

<sup>13</sup> Механик А. Осталось 5 лет // Эксперт. 2007. □ 11 (19-25 марта). С. 61.

<sup>14</sup> Глазьев С.Ю. Состоится ли переход российской экономики на инновационный путь развития? // Рос. экон. журн. 2008. □ 1, 2. С. 5.

<sup>15</sup> Иванова Н.И. Уходя, тушите свет // Эксперт. 2008. □ 44 (ноябрь). С. 63.

<sup>16</sup> Аконова Е.С. Инновационная глобализация и российская конкурентоспособность через призму "Алмаза" М. Портера // Финансы и кредит. 2004. □ 23. С. 14.

<sup>17</sup> Паппэ Я.Ш. "Олигархи": Экономическая хроника, 1992-2000. М., 2000. С. 27, 28.

Поступила в редакцию 01.06.2010 г.

## Финансово-экономические кризисы, их сущность и роль налоговой политики в их преодолении

© 2010 Д.В. Тунгусов

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации

E-mail: center\_audita@mail.ru

Статья посвящена характеристике понятия “кризис”, его разновидностей. Обоснована роль налоговой политики в преодолении финансово-экономических кризисов в России и за рубежом.

*Ключевые слова:* цикличность, кризисы, налоговая политика, меры.

Современное общество стремится к постоянному улучшению уровня и условий жизни, которые может обеспечить только устойчивый экономический рост. Однако наблюдения показывают, что долговременный экономический рост не является равномерным, а постоянно прерывается периодами экономической нестабильности. Подъемы и спады уровней экономической активности, следующие один за другим, принято называть деловым или экономическим циклом.

Особенность рыночной экономики, проявляющаяся в склонности к повторению экономических явлений, была замечена еще в первой половине XIX в. Изучая причины перепроизводства, кризисы, экономисты обратили внимание на волнообразно-циклические колебания в динамике капиталистического хозяйства.

Под цикличностью понимается периодичность повторяющихся нарушений равновесия в экономической системе, ведущих к свертыванию хозяйственной деятельности, спаду, кризису. Цикличность - это всеобщая норма движения рыночной экономики, отражающая ее неравномерность, смену эволюционных и революционных форм экономического прогресса, колебания деловой активности и рыночной конъюнктуры, чередование преимущественно экстенсивного или интенсивного экономического роста; один из детерминантов экономической динамики и макроэкономического равновесия и один из способов саморегулирования рыночной экономики, в том числе и изменения ее отраслевой структуры. Одновременно цикличность весьма чувствительна к государственному воздействию на социально-экономические процессы в обществе. Циклический характер экономического развития в подавляющей своей части обусловлен нарастанием, обострением и разрушением внутренних противоречий экономической системы.

В разные периоды времени ученые-экономисты К. Жугляр, Дж.Б. Кларк, М.И. Туган-Барановский, К. Маркс, Н.Д. Кондратьев, Й. Шумпетер, Дж. Кейнс и другие пытались

разобраться в этом явлении, дать ему характеристику и выяснить причины цикличности в экономике.

В цикле экономика проходит определенные фазы (стадии), каждая из которых характеризует конкретное состояние экономической системы. Это - фазы кризиса, депрессии, оживления и подъема.

*Кризис* характеризуется снижением объемов общественного производства и деловой активности предпринимательских структур, ростом безработицы и количества банкротств хозяйствующих субъектов. Снижается покупательная способность, возможно падение цен, что приводит к новому сокращению активности.

Следующая фаза, *депрессия*, достаточно продолжительна. Во время депрессии экономика обретает новое равновесие между производством и потреблением товаров. Возможно сохранение массовой безработицы. Депрессия - фаза накопления капитала.

*Оживление* связано с активизацией хозяйственной деятельности, частичным обновлением основного капитала, ростом объемов производства, повышением уровня цен, прибыли и процентных ставок, приспособлением экономики к вновь формируемому уровню цен. На этой фазе несколько снижается уровень безработицы, ускоряется кругооборот капитала, увеличивается спрос на кредит, повышаются процентные ставки.

Фаза *подъема* определяется продолжением экономического роста, начатого на предшествующей фазе, достижением относительно полной занятости, расширением производственных мощностей, их модернизацией, созданием новых предприятий.

Особое место в теории экономических циклов занимает фаза кризиса. Существует множество определений данного понятия.

“Экономический кризис (др.-гр. *krisis* - поворотный пункт) - серьезные нарушения в обычной экономической деятельности. Одной из форм проявления кризиса является систематическое,

массовое накопление долгов и невозможность их погашения в разумные сроки. Причину экономических кризисов часто усматривают в нарушении равновесия между спросом и предложением на товары и услуги”<sup>1</sup>.

“Финансовый кризис предприятия представляет собой одну из наиболее серьезных форм нарушения его финансового равновесия, отражающую в циклически возникающие на протяжении его жизненного цикла под воздействием разнообразных факторов противоречия между фактическим состоянием его финансового потенциала и необходимым объемом финансовых потребностей, несущую наиболее опасные потенциальные угрозы его функционированию”<sup>2</sup>.

В зависимости от характера экономических спадов, охвата ими различных сфер или отраслей народного хозяйства необходимо различать следующие виды экономических кризисов: циклический, промежуточный, структурный, частичный, отраслевой.

**Циклические кризисы** - это периодически повторяющиеся спады общественного производства, вызывающие парализацию деловой и трудовой активности (деятельности) во всех сферах народного хозяйства и дающие начало новому циклу хозяйственной деятельности.

**Промежуточные кризисы** - это спорадически возникающие спады общественного производства, которые на время прерывают стадии оживления и подъема национальной экономики. В отличие от циклических кризисов, они не дают начало новому циклу, носят локальный характер и непродолжительны.

**Структурные кризисы** связаны с постепенным и длительным нарастанием межотраслевых диспропорций в общественном производстве и характеризуются несоответствием сложившейся структуры общественного производства изменившимся условиям эффективного использования ресурсов. Они вызывают долговременные потрясения и требуют для своего разрешения относительно длительного периода адаптации к изменившимся условиям процесса общественного воспроизводства.

Ярким примером мирового структурного кризиса может служить энергетический кризис, развившийся в середине 1970-х гг., который потребовал более пяти лет для адаптации национальных экономик промышленно развитых стран к новой структуре цен на энергоносители (скачок цен превысил 4-5-кратный рост). В результате и технологически, и финансово, и экономически национальные экономики вынуждены были ориентировать и приспособлять отрасли и производства к энергосберегающим технологиям и изменениям в структуре потребляемых энергоносителей.

**Частичные кризисы** сопряжены с падением экономической активности в рамках крупных сфер деятельности. В частности, речь идет о денежном обращении и кредитах, банковской системе, фондовом и валютном рынках. Мировой валютный кризис 1970-х гг., как известно, обусловил переход от Бреттон-Вудской валютной системы к Ямайскому соглашению 1976 г., в соответствии с которым золото перестало выполнять роль мировых денег и превратилось в один из товаров. Хорошо известен и крупнейший кризис банковской системы Германии 1932 г.

**Отраслевые кризисы** характеризуются спадами производства и свертыванием хозяйственной деятельности в одной из отраслей промышленности, народного хозяйства. История таких кризисов наиболее полно прослеживается в угольной, сталелитейной, текстильной, судостроительной промышленности.

**Сезонные кризисы** обусловлены воздействием природно-климатических факторов, которые нарушают принятый ритм хозяйственной деятельности. В частности, задержка с наступлением весны может вызвать кризис в коммунальном хозяйстве из-за отсутствия топлива.

**Мировые кризисы** определяются охватом как отдельных отраслей и сфер хозяйственной деятельности в мировом масштабе, так и всего мирового хозяйства.

После десяти лет непрерывного роста и повышения благосостояния людей Россия столкнулась с серьезнейшими экономическими вызовами. Глобальный экономический кризис приводит во всех странах мира к падению производства, росту безработицы, снижению доходов населения.

Правительством Российской Федерации разработана Программа антикризисных мер в каждом из семи основных Приоритетов этой программы, можно выделить ее налоговую составляющую.

Представляется интересным рассмотреть основные направления совершенствования отечественной налоговой системы, предложенной Л.Н. Лыковой<sup>3</sup>:

- сокращение налогового клина при обложении труда;
- упорядочение законодательства и учет отраслевых особенностей в системе организации расчетов по НДС;
- переход к прогрессивному налогообложению доходов физических лиц;
- постепенное продвижение к уплате налога для холдинговых структур на основе консолидированной отчетности;
- совершенствование налогообложения добычи полезных ископаемых;

• существенная корректировка действующей модели налогового администрирования.

Для реализации указанных направлений необходимо выработка четких и эффективных инструментов налоговой политики и налогового регулирования, способных минимизировать налоговую нагрузку на предприятия государственного сектора, стимулировать развитие частного бизнеса.

За последние годы в России был проведен ряд налоговых реформ, к позитивным результатам которых следует, в частности, отнести некоторое снижение налогового бремени за счет уменьшения до 20% ставки налога на прибыль организаций, увеличение «амортизационной премии», расширение возможностей по применению специальных налоговых режимов и др.

Однако российской налоговой системе до сих пор присущи определенные концептуальные недостатки. В связи с этим необходимо рассмотреть зарубежный опыт формирования налоговой политики в условиях мирового кризиса.

Во многих странах мира на фоне глобального экономического кризиса были выработаны меры, нацеленные на поощрение предпринимателей к повышению предпринимательской активности. Государства предпринимают активные попытки изменить негативные тенденции в экономике, в том числе при помощи фискально-налоговых инструментов. С одной стороны, изменения налогового законодательства направлены на остановку экономического спада и стимулирование экономического роста, а с другой - на повышение бюджетных доходов и ужесточение налоговой дисциплины.

Государства идут по пути принятия различного рода изменений налогового режима, которые являются стимулом для предпринимателей к определенной активности и вместе с тем приемлемы с точки зрения потенциального уменьшения бюджетных доходов.

Основные изменения затронули прямые налоги на прибыль или доход. В большинстве стран они были внесены с целью сокращения налогового бремени. Это может говорить о том, что сокращение бюджетного дефицита не является основной проблемой либо осуществляется путем увеличения неналоговых доходов (например, от приватизации) или посредством сокращения публичных расходов.

Анализ принятых изменений позволяет предположить, что основным приоритетом для государств является замедление экономической рецессии и стимулирование существующего, но ограниченного экономического роста. На фоне глобального кризиса риск возрастания бюджетного дефицита за счет увеличения государственного долга, потери инвестиционной привлекательности государства в целом, возможных санкций в отношении стран Евросоюза в связи с превыше-

нием пределов бюджетного дефицита представляется правительствам менее существенным.

В целом, предпринимаемые меры могут быть сгруппированы по следующим категориям, более подробно описанным ниже.

**1. Ускоренная амортизация.** Данная мера в том или ином виде предпринята во многих странах, включая Францию, Германию, Великобританию, США и Россию. Основная цель данной инициативы заключается в ускорении отдачи от вложений в развитие производства для бизнеса. Кроме того, предполагается, что данная мера также послужит стимулом к осуществлению необходимых инвестиций и вложений в течение периода действия соответствующих изменений.

Некоторые страны пошли на улучшение в части амортизационной премии. К примеру, в России размер амортизационной премии увеличился с 10 до 30% для отдельных видов имущества, а в Великобритании - с 20 до 40%. В США 50%-ная амортизационная премия была распространена на имущество, введенное в эксплуатацию в течение 2009 - 2010 гг. В отдельных случаях малый и средний бизнес получит повышенные амортизационные льготы, как, например, в Германии.

**2. Перенос убытков на будущее или в прошлое.** Изменение положений касательно переноса убытков были предприняты, в частности, во Франции, Великобритании и США. Где-то был увеличен период для переноса убытков, где-то были введены новые положения или увеличен количественный потолок переноса убытков. В итоге вместе с возможностью ускоренной амортизации предприятия получили интересные экономические стимулы.

Иногда вместе с расширением возможности для переноса убытков шли и существенные ограничения соответствующих льгот. К примеру, в Великобритании период переноса убытков в прошлое был увеличен с 1 года до 3 лет, однако было введено суммовое ограничение в размере 50 000 ф. ст. В Японии и США аналогичное изменение было предпринято только в отношении малого и среднего бизнеса. Кроме того, в США участники правительственной программы по спасению проблемных активов не могут воспользоваться данным нововведением. Во Франции был разрешен немедленный возврат переплаты по налогу, образовавшейся за счет переноса убытков на прошлое, однако введенные ограничения на случай, если суммы налога, подлежащие возврату, существенно превысят налог, отраженный в налоговой декларации.

**3. Снижение ставки налога на прибыль компаний.** В период 2000 - 2009 гг. 90% стран - участниц ОЭСР снизили свои налоговые ставки по налогу на прибыль компаний.

Продолжение общемировой тенденции к снижению налоговой нагрузки на бизнес позволяет

сделать вывод о том, что, несмотря на экономические трудности, межгосударственная конкуренция на рынке труда и инвестиций продолжается, и государства полагают, что низкие налоговые ставки на прибыль оказывают поддержку бизнесу, стимулируют общий спрос и поощряют инвестиции. В то же время понижение налоговой ставки снижает и привлекательность таких налоговых мер, как ускоренная амортизация и перенос убытков, а также уменьшает стоимость отложенных налоговых активов, хотя и понижает обременительность отложенных налоговых обязательств.

Некоторые страны, как, например, Канада, хотя и не понизили ставку налога на прибыль компаний, однако продолжили заявленный ранее курс на постепенное снижение ставок. Япония, к примеру, ввела 95% освобождения от налога получаемых от иностранных источников дивидендов в целях стимулирования японских транснациональных корпораций к репатриации их зарубежных доходов.

**4. Налоговые льготы для научно-исследовательской деятельности.** С целью дополнительного стимулирования компаний к сохранению их инвестиционной и инновационной активности многие страны, включая Францию и Россию, расширяют налоговые льготы в отношении научно-исследовательской деятельности. Аналогичное предложение содержится в предбюджетном отчете Президента США к бюджетному закону на 2010 г.

Наиболее распространенным способом стимулирования является увеличение соответствующих налоговых вычетов. Иногда имеет место введение положений, повышающих возможность переноса затрат или ускоренное возмещение налога (как, например, во Франции), а также некоторые другие специфические меры. Правда, иногда конкретные преимущества в отношении научно-исследовательской активности предоставляются только малому и среднему бизнесу.

**5. Косвенное налогообложение.** Многие страны стараются поддержать спрос путем снижения стоимости товаров и услуг за счет временного снижения косвенных налогов, в частности НДС. Так, во Франции, Англии и России были приняты определенные меры в области косвенного налогообложения. Иногда пониженная ставка устанавливается в отношении конкретных товаров или услуг, например во Франции, Чехии, Бразилии или Китае. Другая предпринимаемая мера заключается в отложении планируемого увеличения ставки (как в Нидерландах и Швейцарии) или в ускорении возмещения НДС (как во Франции, Бельгии, России и Китае).

**6. Налогообложение доходов граждан.** На фоне роста безработицы и падения потребительской уверенности во многих странах предпринимаются меры поддержания налогоплательщиков - физических лиц. По данным ОЭСР, объем поддерж-

ки налогоплательщиков-граждан в денежном выражении превышает аналогичные меры в отношении компаний более чем в 3 раза. С одной стороны, основной целью данных мер является стимулирование спроса путем увеличения посленалоговых доходов населения. С другой стороны, эффективность такой поддержки вызывает сомнения, поскольку исследования показывают, что в условиях пониженной потребительской уверенности увеличившиеся налоговые возмещения расходуются, прежде всего, на сбережения или выплату долгов, а не на потребление.

Тем не менее, многие страны, включая Великобританию, США и Россию, предпринимают соответствующие меры, прежде всего в виде увеличения всевозможных налоговых вычетов (как, например, в Швейцарии или России), а также в виде уменьшения налоговых ставок для налогоплательщиков с наименьшим доходом. Иногда также имеет место сокращение взносов на обязательное социальное страхование и введение соответствующих налоговых вычетов или возврат налога. С другой стороны, в Англии, к примеру, усилилась налоговая нагрузка на физических лиц с высокими налогами.

7. В ряде стран, в частности, в США, России и Испании, изменения были предприняты в области *исполнения налоговых обязательств*. Здесь заметны положительные для налогоплательщиков изменения наряду с нововведениями, направленными на повышение налоговой дисциплины и усиление борьбы с уклонениями от уплаты налогов. Налоговые послабления в виде отсрочки от уплаты налогов, сокращения авансовых налоговых платежей, ускоренного возврата НДС (Испания, Франция), снижения ставки процентов за просрочку налоговых платежей (Китай) относятся к первой группе.

Фискальные меры второй группы нацелены на повышение бюджетных доходов в рамках уже существующей налоговой системы. Так, последствия неполного декларирования дохода в связи с фиктивными сделками (как, например, в США) или сделками с резидентами оффшорных и непрозрачных в части информационного обмена юрисдикций (Германия) стали более обременительными. Иными словами, законодатель в этих странах пошел на своего рода "компромисс" с налогоплательщиками - усиление контроля за исполнением налогового законодательства вместо радикального изменения налогового бремени.

<sup>1</sup> [www.ru.wikipedia.org](http://www.ru.wikipedia.org).

<sup>2</sup> Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. Киев, 2006. (Серия "Библиотека финансового менеджера". Вып. 10).

<sup>3</sup> Стратегические ориентиры экономического развития России: науч. докл. СПб., 2010. Гл. 25. Корректировка модели налогообложения. С. 500 - 510.



# Экономическая теория

## Пути развития научного прогнозирования: ретроспективный обзор

© 2010 Т.А. Забазнова  
доцент

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

© 2010 Л.В. Левченко

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: lvls@mail.ru

В статье рассматривается многовариантность развития современного общества в контексте сближения социальной, биологической и экономической составляющих человеческого существования. При этом авторы в контексте футурологического обзора приходят к выводу о цикличности процессов оптимизации взаимодействия человека и биосферы, развития ноосферы, сотрудничества междисциплинарных групп экспертов и представителей общественности.

*Ключевые слова:* научное прогнозирование, биосфера, ноосфера, автоматизированное прогнозирование, интегрированные информационно-прогнозирующие системы.

Современный мир отличается необычайной сложностью и противоречивостью событий, он пронизан противоборствующими тенденциями, полон сложнейших альтернатив, тревог и надежд.

Конец XX в. характеризуется мощным рывком в развитии научно-технического прогресса, ростом социальных противоречий, резким демографическим взрывом, ухудшением состояния окружающей человека природной среды.

Поистине наша планета никогда ранее не подвергалась таким физическим и политическим перегрузкам, какие она испытывает на рубеже XX - XXI вв. Человек никогда ранее не взимал с природы столько дани и не оказывался столь уязвимым перед мощью, которую сам же создал.

Что же несет нам век грядущий - новые проблемы или безоблачное будущее? Каким будет человечество через 150, 200 лет? Сможет ли человек своим разумом и волей спасти себя самого и нашу планету от нависших над ней многочисленных угроз?

Эти вопросы, несомненно, волнуют многих людей. Будущее биосферы стало предметом пристального внимания представителей многих отраслей научного знания, что само по себе может быть достаточным основанием для выделения особой группы проблем - философско-методологических проблем экологического прогнозирования. Следует подчеркнуть, что данный аспект является одной из "слабостей молодой науки футурологии"<sup>1</sup> в целом. Разработка этих проблем является одним из важнейших требований развития человеческой культуры на современном этапе развития человечества<sup>2</sup>. Ученые со-

гласились, что принятая политика по принципу "реагировать и исправлять" бесплодна, повсеместно завела в тупик. "Предвидеть и предотвращать - единственно реалистический подход"<sup>3</sup>. Исследование будущего поможет всем странам мира решить самый насущный вопрос: как направить огромную по своим масштабам циркуляцию природных сил и ресурсов по пути, который будет полнее удовлетворять потребности людей и не нарушать при этом экологические процессы?

Научное прогнозирование (в отличие от разнообразных форм ненаучного предвидения) - это непрерывное, специальное, имеющее свою методологию и технику исследование, проводимое в рамках управления, с целью повышения уровня его обоснованности и эффективности.

Исследование будущего разделяется на два качественно различных направления: поисковое (исследовательское) и нормативное прогнозирование. Поисковое прогнозирование - это анализ перспектив развития существующих тенденций на определенный период и определение на этой основе вероятных состояний объектов управления в будущем при условии сохранения существующих тенденций в неизменном состоянии или проведения тех или иных мероприятий с помощью управленческих воздействий. Нормативное прогнозирование (иногда его называют "прогнозированием наоборот", так как в данном случае исследование идет в обратном направлении: от будущего к настоящему) представляет собой попытку рационально организованного анализа возможных путей достижения целей оптимизации управления. Этот вид прогнозов как



бы отвечает на вопрос: “Что можно или нужно сделать для того, чтобы достичь поставленных целей или решить принятые задачи?” Предметом нормативного прогнозирования выступают субъективные факторы (идеи, гипотезы, предположения, этические нормы, социальные идеалы, целевые установки), которые, как показывает история, могут решающим образом изменить характер протекающих процессов, а также стать причиной появления качественно новых, непредсказуемых феноменов действительности.

В исследовании различных аспектов взаимосвязи человека и биосферы можно выделить ряд стадий: описание - исходный, эмпирический этап, отвечающий на вопрос “что происходит в окружающей среде и в самом человеке?”; объяснение - промежуточный, теоретический этап, отвечающий на вопрос “почему это происходит?”; предвидение - завершающий, практически ориентированный этап экологического исследования, который должен давать ответы на два (как минимум) вопроса: “каким образом наруженные тенденции будут вести себя в будущем?” и “что следует предпринять для того, чтобы предотвратить нежелательные явления или, наоборот, способствовать реализации благоприятных возможностей?”

К середине 1980-х гг. имелось более 15 глобальных прогнозов, получивших название “моделей мира”. Самые известные и, пожалуй, наиболее интересные из них - это “Мировая динамика” Дж. Форрестера, “Пределы роста” Д. Медоуза с соавторами, “Человечество у поворотного пункта” М. Месаровича и Э. Пестеля, “Латиноамериканская модель Баричоле” А. О. Эрреры, “Будущее мировой экономики” В. Леонтьева, “Мир в 2000 году. Доклад президенту” и др. Основоположником и идейным отцом глобального прогнозирования на основе системного анализа по праву считается американский ученый Д. Форрестер, несомненной заслугой которого является попытка использовать математические методы и ЭВМ для создания варианта модели экономического развития общества с учетом двух важнейших факторов - численности населения и загрязнения среды. Значение своей работы Дж. Форрестер видел в том, что она “будет содействовать возникновению ощущения необходимости безотлагательного решения существующих проблем и укажет на эффективное направление работы для тех, кто решится исследовать альтернативы будущего”.

У Дж. Форрестера действительно оказались последователи. Появился первый глобальный прогноз Римского клуба под названием “Пределы роста”, авторы которого под руководством

Д. Медоуза построили динамичную модель мира, куда в качестве исходных данных включили население, капиталовложения (фонды), земное пространство, загрязнение, использование природных ресурсов, посчитав эти компоненты основными в динамике изменения мировой системы. Выводы авторов сводились к следующему: если сохранятся существовавшие на конец 1960-х гг. тенденции и темпы развития экономики и роста народонаселения, то человечество неминуемо должно прийти к глобальной экологической катастрофе. “Апокалипсис” предрекался примерно на 2100 г. А отсюда и рекомендации - немедленно свести к нулю рост народонаселения и производства. Однако эти предложения авторов модели нереальны, неприемлемы да и просто утопичны, но дали пищу для развития антинаучных и антигуманных теорий, способствовали резкой вспышке всякого рода неомальтузианских и геополитических рассуждений, уводящих от реальных путей преодоления экокризисных явлений.

Не случайно уже следующая модель М. Месаровича и Э. Пестеля - “Человечество у поворотного пункта” - была значительно более обоснованной. И дело не только в том, что в ней комплексная взаимосвязь экономических, социальных и политических процессов, состояние окружающей среды и природных ресурсов представлены как сложная многоуровневая иерархическая система. Авторы попытались посмотреть на мир не как на нечто аморфно-целое, а как на систему отличающихся друг от друга, но взаимодействующих регионов. Выводы авторов этой модели более оптимистичны, чем предыдущей. Однако “прогресс” Месаровича и Пестеля можно свести к тому, что они, отвергая неизбежность “единой” глобальной экологической катастрофы, будущее человечества видят в длительных, разнообразных кризисах - экологических, энергетических, продовольственных, сырьевых, демографических, могущих постепенно охватить всю планету, если общество не примет их рекомендации перехода к “органическому росту” - сбалансированному развитию всех частей планетарной системы. Но это также далеко от реальностей, которыми полон современный мир.

Постепенно модели становились все более конкретными, а проблемы - более цельными. К настоящему времени методологические принципы, техника, методика современного глобального прогнозирования неизмеримо усложнились по сравнению с исторически первыми и простейшими методами оценки экологической емкости Земли. В новых условиях обострившихся потребностей в нахождении эффективных способов

целенаправленного воздействия на процессы взаимодействия человека и биосферы возникают задачи разработки конкретных прогнозов будущего человечества, формирования конкретных научно обоснованных представлений об основных возможных тенденциях развития человечества на ближайшие 50 - 100 лет. Существенно то, что результаты такого прогнозирования спектра возможностей “должны быть сформулированы не только на языке теории, но и на языке управленческой практики”<sup>4</sup>. Поэтому “насушенная необходимость” в создании системы глобального прогнозирования с самого начала должна осмысливаться с учетом мировой практики управления сверхсложными системами и, соответственно, в качестве необходимости создания “человеко-машинной системы”, т.е. автоматизированной информационно-прогнозирующей системы. Основная задача автоматизированного компьютерного прогнозирования взаимодействия человека и биосферы состоит в том, чтобы обеспечить наиболее оптимальные условия объединения усилий экологов, социологов, экономистов и других специалистов “для оценки и выбора возможных вариантов международных решений”<sup>5</sup> на междисциплинарном уровне. Известный кибернетик У.Р. Эшби писал: “Ценность системного подхода заключается в том, что он применим для анализа объектов особой сложности, понимание которых с помощью традиционных методов исследования затруднено, а иногда и невозможно. Системный подход, основанный на компьютерах, отвергает смутные интуитивные идеи, извлекаемые из обращения с такими простыми системами, как будильник или велосипед, и дает нам надежду на создание эффективных методов для изучения систем чрезвычайной внутренней сложности и управления ими”<sup>6</sup>.

Само создание систем автоматизированного прогнозирования, отвечающих современным требованиям методов управления, в свою очередь превратилось в одну из важнейших научно-технических проблем, перспективы решения которой непосредственно связаны с организацией междисциплинарных исследовательских программ.

Острее всего необходимость приобретения “нового компаса для научного познания”, новых принципов организации научных исследований обнаружилась в связи с прогнозированием социальных процессов. Сложность предметов исследования, а также условия функционирования в системе управления социальными процессами, где требуются оперативность принятия решений, подлинная всесторонность в учете значимых факторов, - все это не могло не стимули-

ровать продвижение науки в этой области на “порог эры человеческого новаторства”.

Компьютеризация комплексного исследования взаимодействия человека и биосферы - исторический рубеж, которого достигла наука за очень короткий исторический промежуток времени на основе создания математических моделей живой природы. Экология уже оперирует не только простыми динамическими теориями популяций, но и всеми средствами теории динамических систем (уравнения в частных производных, в конечных разностях, интегральные и интегродифференциальные уравнения и т.д.). Математические методы проникли в самые разные области теоретической и прикладной экологии: в анализ взаимоотношения видов в сообществе, в исследование процессов миграции, территориального поведения, в анализ потоков вещества и энергии в экосистемах, в изучение проблем сложности и устойчивости сообществ, а также в оценке влияния различных антропогенных факторов на природные системы, в исследование проблем оптимального управления природными ресурсами и эксплуатации популяций и т.д. Компьютеризация привела к конструированию так называемых имитационных моделей взаимодействия человека и биосферы, принципиальная сложность которого требует учета большого числа как биологических, социальных, так и абиотических переменных<sup>7</sup>.

Интегрированные информационно-прогнозирующие системы - “стратегические ресурсы человечества”<sup>8</sup> - получили наиболее впечатляющее применение, позволив пользователю обращаться к информации о динамических системах в режиме реального времени. Новой информационной технологии экологического прогнозирования уже принадлежит немаловажная заслуга: она “способствовала тому, что за сравнительно короткий исторический промежуток времени глобальные проблемы оказались в поле зрения мировой общественности и стали подлинно общечеловеческими не только по своей сути, но и по признанию, которое они себе завоевали”<sup>9</sup>.

Названное, безусловно, важное достижение экологического прогнозирования должно быть дополнено решительным преодолением отмеченного в публикациях ООН недостатка “методологических инструментов... интегрированного аналитического подхода к... формированию и применению адекватной политики и планирования”. Ведь лица, принимающие решения, осмысливая проблемы экологической безопасности глобально, должны иметь в своем распоряжении прогнозы локальных мероприятий. А здесь встают задачи, требующие длительной и кропот-

ливой проработки методов принятия рациональных решений, учитывающих объективные условия иерархичности структуры систем управления, информационную ограниченность и специализацию их органов, национальные и региональные особенности в выработке систем критериев в оценке эффективности, трудно обозримое многообразие целевых установок и задач управления и т.д.

Ведущиеся в настоящее время теоретические и прикладные исследования по созданию автоматизированных систем управления и многовариантных методов обоснования принятия решений обеспечивают такую модификацию информационного сервиса, которая создает наиболее комфортабельные условия не только для численного имитационного эксперимента, но и для логической интеграции вариантов достижения поставленных целей, а также для эффективного включения в циклический процесс прогностического обеспечения оптимизации взаимодействия человека и биосферы, развития ноосферы,

междисциплинарных групп экспертов и представителей общественности.

<sup>1</sup> Юнг Р. Будущее уже началось // Курьер ЮНЕСКО. 1971. □ 4.

<sup>2</sup> Моисеев Н.Н. Человек, среда, общество: Проблемы формального описания. М., 1985.

<sup>3</sup> Brundtland G.H. Opening address to the Seventh meeting of the World commition on environment and development // World Commition on Environment and Development. Highlights from the Public hearing. М., 1986.

<sup>4</sup> Гвишиани Д.М. Методологические проблемы моделирования глобального развития // Вопр. философии. 1978. □ 2.

<sup>5</sup> Моисеев Н.Н. Путешествие в одной лодке // Химия и жизнь. 1977. □ 9.

<sup>6</sup> Эшби У.Р. Введение в кибернетику. М., 1959.

<sup>7</sup> Математические модели в экологии и генетике. М., 1981.

<sup>8</sup> Виноградов В.А. Информация и глобальные проблемы современности // Вопр. философии. 1983. □ 12.

<sup>9</sup> Там же.

Поступила в редакцию 02.06.2010 г.

## Моделирование трансмиссионного канала монетарной политики в условиях несовершенства финансового рынка

© 2010 Н.А. Сапункова

Государственный университет - Высшая школа экономики

E-mail: n.sapunkova@gmail.com

В статье представлена динамическая стохастическая модель общего равновесия (*DSGE*), учитывающая несовершенства на финансовых рынках, неполный эффект переноса валютного курса на внутренние цены, экспортоориентированность экономики и наличие Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Модель может быть использована для анализа и определения путей повышения эффективности трансмиссионного механизма монетарной политики в России.

*Ключевые слова:* монетарная политика, модель *DSGE*, Новая кейнсианская теория, открытая экономика, несовершенства финансового рынка.

*JEL Classification:* E12, E32, E52, F41, G21.

Мировой экономической кризис поставил ряд вопросов перед экономической теорией, показав неэффективность использования традиционных мер и слабую действенность механизма стабилизационной монетарной политики. Стандартный механизм денежной трансмиссии, действующий через канал процентных ставок<sup>1</sup> и основанный на влиянии на *спрос на кредиты*, не смог обеспечить быстрый выход экономик развитых стран из кризиса. Даже при сниженной почти до нуля учетной ставки процента (в США до 0,25%, в Японии до 0,1% и т.д.) спрос на кредиты оставался практически неизменным, а важное влияние на экономику стало оказывать поведение банков в области *предложения кредитов*. Поэтому перед теоретиками встала задача анализа воздействия финансового рынка на деловую активность со стороны не спроса на кредиты, а предложения кредитов, а перед политическими деятелями - задача разработки принципиально новых подходов, методов и инструментов воздействия на экономику. В связи с этим проведение исследований механизма денежной трансмиссии с учетом современных реалий, а также изучение других каналов воздействия монетарных властей на экономику, в первую очередь через канал банковского кредитования<sup>3</sup>, и эмпирическая проверка результатов исследований являются актуальной научной проблемой, имеющей большую практическую значимость.

Особую важность проблема выявления оптимального канала денежной трансмиссии для повышения эффективности монетарной политики имеет в России<sup>4</sup>. К сожалению, до сих пор монетарная политика в России характеризуется несогласованностью выбранных целей и методов проведения. При разработке мер монетарной политики редко учитываются несовершенства на

финансовом рынке и особенности функционирования банковского сектора Российской Федерации<sup>5</sup>. При анализе последствий монетарной политики не учитываются особенности трансмиссионного канала, поэтому использование некоторых мер является необоснованным и не приводит к желаемым результатам.

Для того чтобы разработать оптимальное правило монетарной политики для России, определить канал денежной трансмиссии и в будущем оценить его эффективность, построим теоретическую модель, в которой постараемся максимально учесть специфические особенности российской экономики.

В качестве основного инструмента будем использовать модель *DSGE* - динамическую стохастическую модель общего равновесия, в основе которой лежит максимизация макроэкономическими агентами своих целевых функций с учетом бюджетных и ресурсных ограничений. Параметры, описывающие предпочтения агентов, производственные функции и другие структурные характеристики экономики, выбираются напрямую из статистических данных, поэтому такие модели являются универсальными и микрообоснованными (можно построить модель с конкретными характеристиками данной страны). Кроме того, модели *DSGE* позволяют не только теоретически проанализировать особенности влияния монетарных шоков на экономику, но и проверить выводы на эмпирических данных с получением конкретных численных результатов. Структура этих моделей дает возможность определить источники колебаний деловой активности в экономике, сравнить различные правила проведения политики, проанализировать эффективность воздействия макроэкономической политики. Поэтому многие центральные банки успешно разрабатывают собственные модели *DSGE*

с характеристиками конкретных стран (например, ФРС США, Банк Финляндии и др.) для анализа монетарной политики. Но, несмотря на распространенность моделей *DSGE* в иностранной научной литературе, в России прикладные исследования по монетарной политике с использованием счетных моделей практически отсутствуют.

Отправной точкой для большинства моделей *DSGE* являются статьи Christiano (2005) и Smets and Wouters (2003), однако наша модель имеет ряд особенностей, которые делают ее специфичной. Модель (1) учитывает характерные особенности российской экономики (экспортоориентированность, наличие Резервного фонда и Фонда национального благосостояния); (2) строится для открытой экономики и учитывает существование неполного эффекта переноса валютного курса (т.е. колебания валютного курса не полностью отражаются в изменении цен как импортируемых, так и экспортируемых товаров), и, что самое важное, (3) включает несовершенства в финансовом (банковском) секторе, что позволяет учесть влияние финансовых институтов на трансмиссионный механизм монетарной политики и проанализировать их вклад в колебания деловой активности в экономике. Модель также учитывает шоки монетарной политики и политику монетарных властей по регулированию валютного курса через операции с официальными резервами.

Согласно модели в экономике действуют несколько рациональных макроэкономических агентов: домохозяйства, предприниматели, фирмы, банки, государство и иностранный сектор. Выпишем основные уравнения, характеризующие поведение каждого из этих агентов.

**Домохозяйства.** Репрезентативное домохозяйство решает проблему максимизации межвременной полезности при заданном бюджетном и временном ограничениях. В период времени  $t$  оно максимизирует ожидаемую полезность от потребления национальных и иностранных товаров и услуг ( $C_t$ ), от реальных денежных балансов ( $M_t / P_t$ ), от владения жильем ( $H_t$ ) и антиполезность от труда ( $N_t$ ):

$$\max E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t U \left( C_t, \frac{M_t}{P_t}, H_t, N_t \right) =$$

$$= \max E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \left[ \frac{\left[ (1-\psi)(C_t - hC_{t-1})^{1-\varpi} + \psi \left( \frac{M_t}{P_t} \right)^{1-\varpi} \right]^{\frac{1-\theta}{1-\varpi}}}{1-\theta} + \psi_{H_s} \frac{H_t^{1-\theta_{H_s}}}{1-\theta_{H_s}} - \psi_n \frac{N_t^{1-\theta_n}}{1-\theta_n} \right]$$

где  $(1-\psi)$ ,  $\psi$ , и  $\psi_n$  - коэффициенты предпочтения потребления, реальных денежных балансов, владения жильем и труда в общей полезности;

$\theta$ ,  $\theta_n$  - величины, обратные межвременной эластичности потребления, реальных балансов, владения жильем и труда;

$\varpi$  - коэффициент обратной эластичности замещения между потреблением и реальными балансами;

- субъективная норма дисконтирования

и  $E_0$  - условное математическое ожидание.

Потребление домохозяйств ( $C_t$ ) представляет собой взвешенную корзину от потребления товаров национального и иностранного производства:

$$C_t \equiv \left[ \frac{1}{(1-\chi)^\gamma} (C_{H,t})^{\frac{\gamma-1}{\gamma}} + \chi^\gamma (C_{Im,t})^{\frac{\gamma-1}{\gamma}} \right]^{\frac{\gamma}{\gamma-1}}$$

где  $C_{H,t}$  и  $C_{Im,t}$  - индексы всех товаров, национального и иностранного производства, соответственно.

В экономике существует два типа домохозяйств: часть домохозяйств является сберегателями на финансовом рынке, а часть - заемщиками (делают займы под залог жилья)<sup>6</sup>.

Для домохозяйств-сберегателей (доля которых в экономике равна  $(1-w)$ ) динамическое бюджетное ограничение в номинальном выражении имеет вид

$$P_{C,t}C_t + q_t(H_t - H_{t-1}) + M_t + D_t + B_t = (1-\tau)[W_tN_t + \Pi_t] - P_tT + D_{t-1}(1+i_{D,t-1}) + B_{t-1}(1+i_{t-1}) + M_{t-1} + e_tF_{NW,t}^F,$$

где  $M_t$  - денежные балансы в номинальном выражении;

$P_t$  - общий уровень цен;

$B_t$  - номинальная стоимость однопериодной безрисковой государственной ценной бумаги, купленной в период  $(t-1)$  со сроком погашения в периоде  $t$ ;

$i_t$  - номинальная ставка процента, характеризующая доходность ценных бумаг;

$(1-\tau)[W_tN_t + \Pi_t]$  - величина номинальных факторных доходов от труда (после уплаты подоходного налога по ставке  $\tau$ );

$T$  - реальные чистые аккордные налоги, которые выплачивает домохозяйство;

- изменение стоимости жилья, которым владеет домохозяйство;

$D_t$  - объем депозитов, которые домохозяйства вкладывают в банки;  $D_{t-1}(1 + i_{D,t-1})$  - доход от депозитов предыдущего периода;

$e_t F_{NW,t}^F$  - выраженные в национальной валюте трансфертные платежи из средств Фонда национального благосостояния.

Для домохозяйств-заемщиков (доля которых в экономике равна  $w$ ) динамическое бюджетное ограничение в номинальном выражении имеет вид

$$P_{C,t}C_t + q_t(H_t - H_{t-1}) + M_t + (1 + i_{Hh,t})L_{Hh,t-1} = (1 - \tau)W_t N_t - P_t T + L_{Hh,t} + M_{t-1} + e_t F_{NW,t}^F,$$

где  $(1 + i_{Hh,t})L_{Hh,t-1}$  - "расходы" заемщиков на выплату процентов по займам, взятым в предыдущем периоде;

$L_{Hh,t}$  - величина займов, сделанных в текущем периоде.

Отметим, что портфель финансовых активов заемщиков состоит лишь из наличности и средств, полученных в виде займов, т.е., в отличие от сберегателей, заемщики не покупают ценные бумаги. Заемщики сталкиваются с ограничением на получение кредитов, которое позволяет им получить кредит на сумму не большую, чем ожидаемая стоимость их жилья:

$$(1 + i_{Hh,t})L_{Hh,t} \leq m_{Hh} E_t (q_{t+1} \pi_{t+1} H_t).$$

**Предприниматели.** Предприниматели производят однородные промежуточные товары и услуги, используя труд, капитал и природные ресурсы (нефть).

Предприниматели получают полезность лишь от потребления национальных и иностранных товаров  $C_{E,t}$  и имеют привычки в потреблении:

$$\begin{aligned} & \max E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \beta_E^t U(C_t) = \\ & = \max E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \beta_E^t \frac{(C_{E,t} - h_E C_{E,t-1})^{1-\theta_E}}{1 - \theta_E}. \end{aligned}$$

Согласно бюджетному ограничению предприниматели получают доход от производства и продажи промежуточной продукции, расходуют его на оплату труда и капитала и могут брать займы у банков под залог собственного капитала. Поэтому бюджетное ограничение предпринимателей в номинальном выражении будет иметь вид

$$P_{C,t}C_{E,t} + W_t N_t + q_t^k [K_t - (1 - \delta)K_{t-1}] + (1 + i_{E,t})L_{E,t-1} = P_t Y_{E,t} + L_{E,t},$$

а технология производства  $j$ -го промежуточного товара задана производственной функцией Кобба - Дугласа с постоянной отдачей от масштаба:

$$\begin{aligned} Y_{E,t}(j) &= f(K_{t-1}, N_t, O_t, A_t) = \\ &= \exp(A_t) K_{t-1}^{\alpha_1} N_t^{\alpha_2} [d_1 O_t]^{1-\alpha_1-\alpha_2}, \end{aligned}$$

где  $d_1 O_t$  - доля запасов нефти, которую предприниматели получают от государства без издержек и которая используется при производстве промежуточных товаров.

Ограничение для предпринимателей на получение кредитов в банках имеет вид

$$(1 + i_{E,t})L_{E,t} \leq m_E E_t (q_{t+1}^k \pi_{t+1} (1 - \delta)K_t).$$

Следуя современной литературе по монетарным моделям *DSGE* в рамках Новой кейнсианской теории, мы вводим в модель принцип жесткости цен *à la Calvo* (1983), согласно которому в каждом периоде только часть предпринимателей, выбранных случайным образом, пересматривает цену на свои товары (обозначим эту цену как  $\tilde{P}_t$ ). Оставшаяся часть предпринимателей оставляет цены без изменения.

Пусть для каждого периода вероятность, что предприниматель меняет цену, равна  $(1 - \beta)$ , и эта вероятность не зависит от того, менял ли предприниматель цену в предыдущем периоде или нет. Если предприниматель не может поменять цену, то цена в текущем периоде для такого предпринимателя будет совпадать с ценой в предыдущем периоде, поэтому для предпринимателей, которые не смогут поменять цену в следующие  $(t+s)$  периоды, цена продукции в период  $(t+s)$  равна:

Задача предпринимателя имеет вид

$$\max_{P_t} E_t \sum_{s=0}^{\infty} (\beta v)^s \zeta_{t+s} [P_{t+s} - MC_{t+s}] Y_{E,t},$$

где  $\zeta_{t+s}$  - предельная полезность номинальных доходов домохозяйств в период  $(t+s)$ ;

$(\beta v)^s \zeta_{t+s}$  - фактор дисконтирования, зависящий от предельной полезности домохозяйств;

$MC_{t+s}$  - номинальные предельные издержки фирмы по производству промежуточного товара.

**Фирмы.** В экономике существует четыре типа фирм:

- *фирмы, производящие капитал*, которые в конце каждого периода покупают у предпринимателей неамортизированный капитал, а также покупают инвестиционные товары у конечных производителей. С помощью этих факторов фирмы увеличивают запас эффективного капитала в экономике, который затем перепродается предпринимателям. Предполагается, что при “превращении” инвестиционных товаров в капитал фирмы сталкиваются с издержками приспособления. Задача фирмы, производящей капитал, имеет вид

$$\max_{\{K, I_t\}} E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \Lambda_{E,t} (q_t^k \Delta \bar{K}_t - I_t),$$

где  $\Delta \bar{K}_t = K_t - (1 - \delta)K_{t-1}$  при условии динамики эффективного запаса капитала (с учетом издержек приспособления):

$$\bar{K}_t = \bar{K}_{t-1} + I_t \left[ 1 - \frac{k_t}{2} \left( \frac{I_t}{I_{t-1}} \right)^2 \right];$$

- *фирмы, производящие конечную продукцию*, которые покупают промежуточный дифференцированный товар у национальных предпринимателей, производят из него однородный конечный товар и продают его национальным агентам. Поэтому производственная функция фирмы, создающей конечную продукцию, имеет вид

$$Y_t = \left( \int_0^1 Y_{E,t}(j)^{\frac{1}{\nu_{H,t}}} dj \right)^{\nu_{H,t}},$$

где  $Y_{E,t}(j)$  - товар, произведенный  $j$ -м предпринимателем;

- *фирмы-экспортеры*, которые покупают однородный конечный национальный товар по внутренней цене  $P_t$ , дифференцируют его по бренду и продают иностранному сектору. Эти фирмы также меняют цены в соответствии с принципом *Calvo*. Обозначим цену, выбираемую фирмами, имеющими возможность поменять цену, как  $\tilde{P}_{Ex,t}$ , а вероятность того, что фирма не может поменять цену, как  $\pi_{Ex,t}$ , тогда для фирмы, не меняющей цену, цена ее продукции в период  $(t+s)$  равна:

$$P_{Ex,t+s} = (\pi_{Ex,t} \pi_{Ex,t+1} \dots \pi_{Ex,t+s-1})^{k_{Ex}} \times (\bar{\pi}_{Ex,t} \bar{\pi}_{Ex,t+1} \bar{\pi}_{Ex,t+s-1})^{1-k_{Ex}} \tilde{P}_{Ex,t}.$$

Задача фирмы имеет вид

$$\max_{\tilde{P}_{Ex,t}} E_t \sum_{s=0}^{\infty} (\beta \nu_{Ex})^s \zeta_{t+s} [P_{Ex,t+s} - \frac{1}{e_{t+s}} P_{t+s}] Ex_{t+s},$$

где  $(\beta \nu_{Ex})^s \zeta_{t+s}$  - фактор дисконтирования, зависящий от полезности;

- *фирмы-импортеры*, которые покупают на мировых рынках однородный конечный товар, произведенный иностранным сектором по цене

$P_t^F$ , дифференцируют его, устанавливают цену и перепродают национальным агентам. Часть фирм-импортеров производит потребительские товары, часть - инвестиционные товары. Рассмотрим поведение фирмы-импортера на примере фирмы, производящей потребительский товар (переменные имеют верхний индекс  $C$ ). Чтобы ввести в модель неполный эффект переноса валютного курса, предположим, что фирмы-импортеры устанавливают цены на свои товары также по принципу *Calvo*. Обозначим цену, выбираемую фирмами, не меняющими цены, как  $\tilde{P}_{Im,t}$ . Пусть вероятность того, что импортирующая фирма не может поменять цену, равна

$\pi_{Im,t}$ , тогда для фирмы, которая не сможет поменять цену в следующие  $(t+s)$  периоды, цена продукции в период  $(t+s)$  равна:

$$P_{Im,t+s}^C = (\pi_{Im,t}^C \pi_{Im,t+1}^C \dots \pi_{Im,t+s-1}^C)^{k_{Im,C}} \times (\bar{\pi}_{Im,t}^C \bar{\pi}_{Im,t+1}^C \bar{\pi}_{Im,t+s-1}^C)^{1-k_{Im,C}} \tilde{P}_{Im,t}.$$

Задача фирмы имеет вид

$$\max_{\tilde{P}_{Im,t}} E_t \sum_{s=0}^{\infty} (\beta \nu_{Im,C})^s \zeta_{t+s} [P_{Im,t+s}^C - e_{t+s} P_{t+s}^F] C_{Im,t+s},$$

где  $(\beta \nu_{Im,C})^s \zeta_{t+s}$  - фактор дисконтирования, зависящий от полезности.

**Банковский сектор.** Банковский сектор действует в условиях монополистической конкуренции. Несовершенства в банковском секторе вводятся через жесткость банковских процентных ставок, что является одной из особенностей банковского сектора России. Так, несмотря на то, что Банк России в течение последнего года постепенно снижал ставку рефинансирования, банки не торопились снижать ставки по выдаваемым ими кредитам (в настоящее время ставка по кредитам в среднем составляет 14-17%), что можно объяснить высокими рисками невозврата кредитов, непрозрачностью банковской сферы и т.д. То есть ставка процента не является гибкой.

В модель жесткость ставок включена в виде квадратичных издержек приспособления банковских ставок к рыночной ставке процента (таргетируемой монетарными властями). Ставки процента по кредитам и депозитам банк определяет из условия максимизации прибыли.

Каждый банк в экономике состоит из трех подразделений:

- *депозитного подразделения* (□ 1), которое принимает депозиты от терпеливых домохозяйств-сберегателей и выплачивает им проценты по депозитам по ставке  $i_{D,t}$ , после чего передает весь полученный объем депозитов подразделению (□ 2), которое вознаграждает их по ставке процента  $i_t$ , равной рыночной ставке процента. Задача депозитного подразделения в репрезентативном банке имеет вид

$$\max_{\{i_{D,t}\}} E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \Lambda_{B,t} \left[ (i_t - i_{D,t}) D_t - \frac{k_D}{2} \left( \frac{i_{D,t}}{i_{D,t-1}} \right)^2 i_{D,t} D_t \right];$$

- *подразделения, отвечающего за поддержание баланса банка по активам и пассивам* (□ II), задача которого состоит в максимизации приведенного к настоящему времени потока финансовых средств для определения оптимального объема кредитов и депозитов:

$$\max_{\{L_t, D_t\}} E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \Lambda_{B,t} \left[ (1+i_{L,t})L_t - L_{t+1} + D_{t+1} - (1+i_{D,t})D_t + \Delta K_{B,t} - \frac{k_B}{2} \left( \frac{K_{B,t}}{L_t} - \zeta_B \right)^2 K_{B,t} \right] -$$

с учетом ограничения на баланс банка:  $L_t = D_t + K_{B,t}$ . То есть величина выданных кредитов зависит от объема депозитов и от величины собственного капитала банка, который накапливается за счет перераспределения прибыли банка;

- *кредитного подразделения* (□ III), которое выдает кредиты домохозяйствам-заемщикам под залог жилья и предпринимателям под залог их собственного капитала. Это подразделение банка получает от подразделения □ II определенный оптимальный объем кредитов под ставку процента  $i_t$ , после чего дифференцирует их без издержек и “перепродает” домохозяйствам и фирмам по двум разным ставкам -  $i_{E,t}$  (для предпринимателей) и  $i_{Hh,t}$  (для домохозяйств). При условии, что  $L_t = L_{Hh,t} + L_{E,t}$ , задача кредитного подразделения имеет вид

$$\max_{\{i_{E,t}, i_{Hh,t}\}} E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \Lambda_{B,t} \left[ \begin{aligned} & i_{Hh,t} L_{Hh,t} + i_{E,t} L_{E,t} - i_t L_t - \\ & - \frac{k_{BH}}{2} \left( \frac{i_{Hh,t}}{i_{Hh,t-1}} \right)^2 i_{Hh,t} L_{Hh,t} - \\ & - \frac{k_{BE}}{2} \left( \frac{i_{E,t}}{i_{E,t-1}} \right)^2 i_{E,t} L_{E,t} \end{aligned} \right].$$

**Государство.** Государственный сектор представлен фискальными и монетарными властями. Кроме того, с целью приближения нашей теоретической модели к реалиям российской экономики предположим, что государство также распоряжается средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, которые накапливаются за счет продажи природных ресурсов иностранным предпринимателям. Государство проводит эмиссию денег ( $M_t - M_{t-1}$ ), выпускает однопериодные номинальные безрисковые облигации ( $B_t$ ), собирает налоги (в том числе подоходные налоги  $\tau[W_t N_t + \Pi_t]$  и таможенные пошлины от продажи нефти за рубеж) и осуществляет государственные расходы на закупку национальных товаров и услуг ( $G_t$ ).

*Бюджетное ограничение государства* в номинальном выражении имеет следующий вид:

$$\begin{aligned} P_{G,t} G_t + M_{t-1} + B_{t-1} (1 + i_{t-1}) &= M_t + \\ + B_t + \tau[W_t N_t + \Pi_t] + T + e_t F_{RF,t}^F &+ \\ + e_t P_{O,t}^F (1 - d_1) O_t d_2, & \end{aligned}$$

где  $e_t P_{O,t}^F (1 - d_1) O_t d_2$  - так называемый нефтегазовый трансферт, который в соответствии с законодательством РФ является фиксированной долей нефтегазовых доходов страны.

Оставшаяся часть нефтегазовых доходов  $(1 - d_2) P_{O,t}^F (1 - d_1) O_t$  поступает в *Резервный фонд*:

$F_{RF,t}^F = (1 + i_{F,t-1}) F_{RF,t-1}^F + (1 - d_2) P_{O,t}^F (1 - d_1) O_t$ , который используется на покрытие дефицитов государственного бюджета, поэтому величина  $e_t F_{RF,t}^F$  включается в бюджетное ограничение государства.

После того как в Резервном фонде накапливается определенная (установленная законодательным) сумма, все сверхдоходы от продажи нефти



начинают поступать в *Фонд национального благосостояния*:

$$F_{NW,t}^F = (1 + i_{F,t-1})F_{NW,t-1}^F + (F_{RF,t}^F - \bar{F}_{RF,t}^F),$$

где  $(F_{RF,t}^F - \bar{F}_{RF,t}^F)$  - величина, поступающая в этот фонд после того, как Резервный фонд полностью сформирован (максимальный объем средств этого фонда задан как  $\bar{F}_{RF,t}^F$ ).

Фонд национального благосостояния используется на софинансирование пенсий, поэтому величина  $e_t F_{NW,t}^F$  включена в бюджетное ограничение домохозяйств.

Еще одной важной чертой российской экономики является ее экспортоориентированность и высокие доходы от экспорта энергоносителей, в результате чего происходят постоянные колебания валютного курса рубля. Нестабильность на валютном рынке вынуждает Банк России проводить регулярные интервенции, поэтому в модель необходимо ввести правило накопления международных резервов. Предположим, что центральный банк выкупает иностранную валюту в объеме, составляющем фиксированную долю от экспортных доходов, которые в данной модели складываются из доходов от торговли товарами и природными ресурсами. *Правило накопления международных резервов* может быть задано в виде

$$OR_t = x[e_t P_{Ex,t} Ex_t + P_{o,t}^F(1 - d_1)O_t - e_t P_{Im,t}(C_{Im,t} + I_{Im,t})].$$

**Иностраный сектор.** Структура иностранной экономики и поведение макроэкономических агентов в иностранной экономике аналогичны национальной экономике. Полагается, что иностранные выпуск, ставка процента и инфляция являются экзогенно заданными для национальной экономики. Взаимодействие иностранного сектора с национальной экономикой происходит через торговлю товарами (экспортирующими и импортирующими фирмами) и через продажу природных ресурсов (нефти) иностранным предпринимателям, которые они используют в производстве промежуточных товаров.

**Монетарная политика.** Введение в модель правила монетарной политики позволит понять и проанализировать, во-первых, воздействие на экономику монетарных шоков и, во-вторых, влияние особенностей структуры банковского сектора на трансмиссионный механизм монетарной политики.

Учитывая специфику и противоречивость целей проводимой в настоящее время в России

монетарной политики, а именно стоящую перед Банком России *трилемму*, состоящую в том, что, с одной стороны, его политика должна быть направлена на борьбу с инфляцией (это предполагает монетарное сдерживание), с другой стороны, для выхода из кризиса и поддержки финансового сектора требуется увеличение денежной массы (монетарная экспансия), и, наконец, для обеспечения стабильности валютного курса рубля необходимы валютные интервенции (это делает проблематичным контроль за предложением денег и инфляцией), при построении модели невозможно ограничиться только одним монетарным правилом. Более разумным представляется введение в модель нескольких альтернативных правил монетарной политики (каждое из которых действует в определенных условиях) и в дальнейшем исследовании проверка, какое из правил будет оптимальным и наиболее эффективным в российских условиях.

Наиболее распространенным и популярным в западной научной литературе методом моделирования монетарной политики является использование инструментального правила - правила Тейлора, которое предполагает, что номинальная ставка процента реагирует на текущий уровень инфляции, разрыв ВВП и колебания валютного курса. В общем виде такое правило для России может быть задано как

$$i_t = \phi_i i_{t-1} + \phi_\pi (\pi_t - \pi_t^*) + \phi_Y (Y_t - Y_{t-1}) + \phi_e (e_t - e_{t-1}) + \varepsilon_{i,t},$$

где  $\phi_i$  - чувствительность текущего уровня ставки процента к ее значению в предыдущем периоде;  $\phi_\pi$  - степень влияния отклонения текущей инфляции от таргетируемого (желаемого) уровня инфляции  $\pi_t^*$ ;

$\phi_Y$  и  $\phi_e$  - коэффициенты воздействия колебаний выпуска и колебаний реального валютного курса на инструментальное правило проведения монетарной политики;

$\varepsilon_{i,t}$  - ошибка в форме белого шума с нулевым средним.

Второй возможный вид правила предполагает, что шоки монетарной политики появляются в экономике в результате прямого воздействия монетарных властей на денежную массу и задаются как отклонения темпа роста номинального предложения денег от своего среднего исторического (стационарного) значения  $\mu^{ss}$  (для шоков стимулирующей монетарной политики  $\mu_t = \mu_t - \mu^{ss}$ , где  $\mu_t$  - темп роста денежной мас-

сы в период  $t$ ). Эти отклонения ведут себя в соответствии со следующим стохастическим процессом AR(1):

$$\mu_t = \rho_\mu \mu_{t-1} + \varepsilon_{\mu,t},$$

где  $\rho_\mu$  - коэффициент автокорреляции отклонений денежной массы от стационарного уровня;

$\varepsilon_{\mu,t}$  - ошибка в форме белого шума с нулевым средним.

В качестве третьего возможного варианта формирования монетарного правила выступает политика таргетирования валютного курса и (или) смешанная политика (одновременное таргетирование и валютного курса и инфляции), которую Банк России старается проводить на практике. Однако такое правило, хотя и является наиболее логичным и обоснованным в условиях открытости экономики, предполагает наличие плавающего валютного курса. В России же формально поддерживается режим "грязного плавания с ползущим пэгом", т.е. курс является фиксированным при небольших колебаниях (центральный банк проводит интервенцию на валютном рынке), и лишь в случае появления сильных колебаний курса центральный банк пересматривает уровень пэга. При сохранении существующего режима валютного курса исследование вариантов построения смешанного правила для модели не имеет практической значимости, и поэтому в данной статье не рассматривается.

Основным достоинством предложенной модели является возможность проведения ее эмпирической проверки на основе статистических данных по России. Это позволит не только понять и смоделировать воздействие финансового сектора на деловую активность в российской экономике, но, что особенно важно, численно оценить эффективность монетарной политики и провести анализ особенностей трансмиссионного механизма для России при разных правилах проведения политики, что и служит главным направлением дальнейших исследований в этой области.

<sup>1</sup> Например, проведение стимулирующей монетарной политики приводит к падению ставки процента в экономике, что снижает издержки по получению кредитов, и поэтому должно стимулировать инвестиционные и потребительские расходы.

<sup>2</sup> *Канал банковского кредитования* является (наряду с каналом цен активов) частью *кредитного канала*, впервые описанного Bernanke и Blinder (1988), выступает альтернативой каналу процентных ставок.

<sup>3</sup> См.: Bayesian Estimation of an Open Economy DSGE Model with Incomplete Pass-Through / M. Adolfson // J. of International Economics. 2007. Vol. 72. P. 481-511; *Christiano L., Motto R., Rostagno M.* Financial Factors in Economic Fluctuations // European Central Bank Working Paper. 2010. No 1192; *Clarida R., Gali J., Gertler M.* The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective // J. of Economic Literature. 1999. No 37. P. 1661-1707; Credit and banking in a DSGE model of the euro area / A. Gerali // Bank of Italy. Working Paper. 2010. No 740; *Iacoviello M.* Financial Business Cycles // Federal Reserve Board. 2010. Draft; *Klyuev V., de Imus P., Srinivasan K.* Unconventional Choices for Unconventional Times: Credit and Quantitative Easing in Advanced Economies // IMF Research Papers. 2009; *Tovar C.* DSGE models and central banks by Monetary and Economic Department // BIS Working Papers. 2008. No 258.

<sup>4</sup> *Vdovichenko A., Voronina V.* Monetary Policy Rules and their Application in Russia // Research in International Business and Finance. 2006. Vol. 20. □ 2. P. 145-162.

<sup>5</sup> К особенностям финансового сектора в России следует отнести распространенность краткосрочного кредитования (усиливающего трансмиссионный механизм), монополистическую конкуренцию в банковском секторе, частые банкротства банков, медленно улучшающиеся правила в области банковского регулирования (замедляющие влияние монетарной политики на экономику).

<sup>6</sup> Для того чтобы не перегружать формулы, индексы домохозяйств  $l$  (*lender* - кредитор) и  $b$  (*borrower* - заемщик) в функции полезности и бюджетных ограничениях домохозяйств для всех перенесены.

Поступила в редакцию 03.06.2010 г.

## Формы проявления законов земельной ренты в условиях социализации земли в СССР

© 2010 В.М. Кусков

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ecsn@sciex.ru

В статье рассмотрена история использования форм проявления земельной ренты в условиях социализации земли в течение 1917-1930 гг. Выявлены необходимые формы реализации рентных отношений, адекватных развитию производительных сил земледелия.

*Ключевые слова:* аренда земли, поземельный налог, подоходный налог.

Национализация земли в России в 1917 г. предопределила: 1) противоречивый поиск направления развития советской экономики в целом и земельных отношений в частности; 2) дискуссию выяснения судьбы земельной ренты; 3) определение форм проявления земельной ренты, которые использовались в хозяйственной практике в этих условиях.

В научно-экономической литературе недостаточно исследована история изменения форм земельной ренты, выяснения необходимых форм рентных отношений, способствующих развитию экономики.

В Советской России проведение национализации земли на основе первых законодательных актов - декрета "О земле" (ноябрь 1917 г.) и "Основного закона о социализации земли" (январь 1918 г.) - имело мелкобуржуазное содержание государственной земельной собственности и общегосударственное назначение формы ее выражения<sup>1</sup>. "Проводя закон о "социализации" земли, - отмечал В.И. Ленин, - закон, "душой" которого является лозунг уравнительного землепользования, - большевики с полнейшей точностью и определенностью заявили: это идея не наша, мы с таким лозунгом не согласны, мы считаем долгом проводить его, ибо таково требование подавляющего большинства крестьян"<sup>2</sup>. С чем же было не согласно руководство Советского государства в отношении содержания его первого земельного законодательства и каковы недостатки этого законодательства с точки зрения эволюции поземельных отношений вообще?

Во-первых, В.И. Ленин был не согласен с уравнительностью землепользования, понимание которого отстаивала партия "левых" эсеров. "Взгляд крестьян (а левые эсеры были проводниками этих взглядов. - В.К.) на национализацию был буржуазным: уравнительное землепользование они понимают как отнятие земли у помещиков, но не как уравнение отдельных хо-

зяйств"<sup>3</sup>. Во-вторых, основой уравнительности земли, по мнению эсеров, являлась "потребительно-трудовая норма", которая должна была стать своеобразной существенной формой выражения общественной производительной силы земледельческого труда, обеспечивающей удовлетворение потребностей самого земледельца и потребностей неземледельческого населения в результате продуктообмена между сельским хозяйством и промышленностью. Но в условиях товарно-денежных отношений данная существенная форма производительной силы труда не могла проявиться без соответствующих стоимостных, необходимых форм поземельных отношений. В-третьих, принципы формирования общественной земельной собственности в период социализации общества базировались на отрицании марксизмом закона стоимости и соответствующих форм его проявления при ликвидации капиталистического товарного производства. В-четвертых, в первых земельных актах советского государства отсутствовало упоминание о судьбе земельной ренты. Правда, сравнивая декрет "О земле" с декретом "О социализации земли", можно заметить, что последний документ учитывает закон дифференциальной ренты: "Излишек дохода, получаемого от естественного плодородия лучших участков земли, а также от более выгодного их расположения в отношении рынков сбыта, поступает на общественные нужды распоряжения органов советской власти"<sup>4</sup>. В-пятых, в этих документах, регламентирующих развитие поземельных отношений, мало уделялось внимания экономическому значению монополии государственной земельной собственности в полном объеме, ее воздействию на развитие производительных сил. Отрицалась необходимость использования закона абсолютной земельной ренты.

Уже весной 1918 г. В.И. Ленин большое значение начинает придавать вопросу о разви-

тии госкапитализма. В отношении изменения монополии государственной собственности на важнейшие средства производства в условиях социализации общества В.И. Ленин писал: “Социализм есть не что иное, как государственная капиталистическая монополия, обращенная на пользу всего народа и постольку переставшая быть капиталистической монополией”<sup>5</sup>.

Исторически начальное формирование социализации земельных отношений было прервано гражданской войной. Политика “военного коммунизма” заставила отойти советское государство от экономических форм поземельных отношений, которые соответствовали закону “О социализации земли”. Декретом ВЦИК в мае 1918 г. вместо продуктообмена и дифференциального поземельного налога была введена продразверстка, которая выражалась в присвоении государством всего прибавочного земледельческого продукта. Эта форма налогообложения, по существу, характеризовала сверхрентное обложение крестьянских хозяйств. Как вынужденная мера, продразверстка становилась тормозом в развитии производительных сил земледелия, подрывала материальные стимулы крестьян.

В марте 1921 г. в рамках НЭПа вместо продразверстки был введен продналог, который являлся “...переходом от реквизиции всех хлебных излишков крестьянина к правильной социалистическому продуктообмену между промышленностью и сельским хозяйством”<sup>6</sup>.

На наш взгляд, нельзя отождествлять дифференциальный натуральный налог, который пыталось ввести советское государство весной 1918 г. в соответствии с законом “О социализации земли”, и продналог в условиях осуществления НЭПа. Последний устанавливался для всех хозяйств и учитывал не только природные особенности земли и ее местоположение, но и производительную силу труда середняка по отношению к производительной силе неземледельческого труда, что отражало как собственные его потребности в расширенном воспроизводстве, так и потребности неземледельческого населения<sup>7</sup>. Так возникало единое экономическое пространство для ведения хозяйства на любом земельном участке. Те крестьяне, которые стремились увеличить производительность труда, получали льготы по выполнению этого налога.

Кроме собственно продовольственного налога, крестьянские хозяйства уплачивали до 1923 г. подворный и гужевой налоги. С 1923 г. устанавливался единый поземельный сельскохозяйственный налог, который с 1924 г. уплачивался в денежной форме. Роль продовольственного поземельного налога в результате развития про-

изводительной силы земледельческого труда должна была уменьшаться по мере перехода к нормальному обмену между городом и деревней посредством товарно-денежных отношений. Признание необходимости в условиях НЭПа развития товарно-денежных отношений явилось одной из важнейших предпосылок для утверждения эффективных общественных форм поземельных отношений.

Введение продналога (в дальнейшем единого денежного сельскохозяйственного налога) способствовало расширенному воспроизводству крестьянского хозяйства на данном земельном участке, но в то же время он сам по себе вел к ограниченному использованию земли как средства производства. Так, наличие многоземельных, но маломощных бедняцких хозяйств, с одной стороны, и возникающая нехватка земельных площадей при имеющихся экономических возможностях середняцких и капиталистических хозяйств, с другой стороны, не способствовали полному использованию имеющихся в обороте сельскохозяйственных земель. В свою очередь, продналог не мог в значительной мере обеспечить вовлечение в производство вообще необрабатываемых земель, что ставило определенные преграды для удовлетворения общественных потребностей в земледельческой продукции.

Для большего вовлечения земель в производство и более полной реализации государственной земельной собственности в соответствии с имеющимися экономическими возможностями хозяйств правительство, начиная с введения НЭПа, пристальное внимание уделило аренде земли<sup>8</sup>. Советское государство стремилось развивать как коллективную, так и индивидуальную форму аренды в русле госкапитализма.

В экономической и исторической литературе еще недостаточно изучен вопрос о распространении аренды земли в СССР. В учебной литературе уделяется внимание лишь концессиям как одной из госкапиталистических форм поземельных отношений, которые не получили широкого развития в нашей стране. Но из этого не следует, что другие формы госкапитализма в поземельных отношениях не имели определенного распространения. Одной из таких его форм являлась индивидуальная и коллективная аренда государственных земельных имуществ.

Необходимо различать индивидуальную и коллективную формы аренды государственной земельной собственности, официально закрепленной через договорное отношение с государством, а также через межхозяйственную аренду земли, официально или неофициально зарегистрированную государственными органами. Если

первая форма аренды, по сути, выражала организованное госкапиталистическое направление ее развития, то вторая форма - это неорганизованная индивидуально-трудова или частнокапиталистическая аренда земли.

Госкапиталистическая форма аренды земли получила в нашей стране определенное развитие. Образованный в 1921 г. Госсельсиндикат обеспечивал сдачу в аренду коллективным и индивидуальным лицам государственных сельскохозяйственных предприятий и осуществлял контроль за их использованием. Именно в правительственных юридических актах 1921-1925 гг. закладывалась эволюция тех экономических форм земельной ренты, которые способствовали подъему сельскохозяйственного воспроизводства.

Важнейшими из данных документов, регламентирующих поземельные отношения в условиях НЭПа, явились постановление ВЦИК в октябре 1922 г. "О введении в действие земельного кодекса" и сам Земельный кодекс. В этих юридических документах проводится, по существу, положение об учете законов земельной ренты в деле "наивыгодного", с точки зрения общества, использования "доходных (арендных)" статей государства данным хозяйством, т.е. о вовлечении земли в хозрасчетные отношения между государством и арендатором этого участка. «"Доходные (арендные)" статьи суть хозяйственные единицы, образующиеся из состава земельных имуществ и использующиеся путем наивыгоднейшего для государства возмездного предоставления их на договорных началах и на определенный срок земельным обществам, предприятиям, организациям, учреждениям, артелям и т.п., а также отдельным лицам»<sup>9</sup>.

Сдача государственных земельных имуществ в арендное пользование проводилась с торгов путем соревнования, а также в порядке соглашения. Предпочтение сдачи земли в аренду отдавалось, во-первых, тем, кто рационально и высокоэффективно ее использует; во-вторых, коллективным хозяйствам. "Исправному арендатору по окончании срока аренды предоставляется право на получение статьи без права торгов"<sup>10</sup>. Если при торгах государственная земельная собственность сдавалась в аренду тому арендатору, который предложил наивысшую по сравнению с другими цену, то при соревновательной форме сдачи земли в аренду государство предпочитало не того арендатора, который предложит наивысшую за нее цену, а того, который "...заслуживает наибольшего доверия и является выгодным и желательным арендатором"<sup>11</sup>.

Арендные отношения направлялись государством в русло развития коллективно-трудо-

хозяйств. "Оказывая льготы и преимущества сельскохозяйственным коллективам, - отмечалось в кодексе, - необходимо ставить обязательным условием обработку земли арендуемого совхоза со-обща и без применения наемного труда"<sup>12</sup>. Ликвидированные советские хозяйства сдавались в аренду вновь организованным или существующим сельскохозяйственным коллективам, и только в последнюю очередь эти хозяйства выделялись частным лицам на срок не свыше шести лет. Сдача совхозов трудовым коллективам производилась без торгов и на льготных условиях. По истечении трехлетнего срока, когда будет уверенность в прочности и жизненности коллективного объединения, последнее могло возбуждать ходатайство о предоставлении арендуемого совхоза на праве постоянного трудового пользования и владения<sup>13</sup>.

Рассматривая "доходные (арендные)" статьи государственной земельной собственности по отношению к сельскохозяйственным и несельскохозяйственным землям как их определенную качественную и количественную взаимосвязь, можно считать, что арендная плата за землепользование вообще предполагала обе главные формы земельной ренты с учетом их национализации<sup>14</sup>. Так, законодатель (Постановление СНК СССР от 29 мая 1924 г.) прямо сопоставлял арендную плату городских земель с основной (абсолютной) и дополнительной (дифференциальной) рентами. "С участков земли, сдаваемых в аренду с торгов, основная и дополнительная рента взимается в составе арендной платы, получаемой органами коммунального хозяйства!..." А "...с участков земли, сдаваемых в аренду без торгов..., основная и дополнительная рента (также. - В.К.) взимается в составе арендной платы"<sup>15</sup>. Сдача доходных статей государственной земельной собственности в аренду коллективному предприятию производилась на сроки не свыше 12 лет, и лишь при возведении ценных хозяйственных построек - на срок не свыше 24 лет.

Земельная рента изымалась у непосредственных арендаторов через поземельную плату и поступала на общественные нужды. Если с городских земель основная рента поступала непосредственно в центральный бюджет государства, а дополнительная - в бюджет местных органов власти, то арендная плата сельскохозяйственных земель распределялась следующим образом: 75% арендной платы шло в общегосударственный бюджет, а 25% в местный фонд исполкома.

В отечественной экономической литературе недостаточно исследован уровень развития арендных отношений в условиях НЭПа. Если в первые годы осуществления НЭПа госкапиталисти-

ческая форма аренды только зарождалась, то в дальнейшем она получила большее развитие. По нашим расчетам, с 1921 по 1928 г. она увеличилась по охвату земельной площади примерно в 10-15 раз (с 10 тыс. десятин в 1921 г. до 100-150 тыс. десятин в 1928 г.), что составляло, соответственно, 0,01 и 0,1% от всей сельскохозяйственной площади в европейской части СССР.

В отношении развития межхозяйственной аренды в СССР нет единства мнений среди ученых-аграрников. Так, Ю. Яковец считал, что в 1926 г. по РСФСР лишь 7,2% хозяйств имели посевы на арендованной земле<sup>16</sup>. Автор явно занижил развитие данной формы аренды, так как учитывал лишь арендуемые хозяйства, а хозяйства, сдающие данные земли в аренду, не включал в арендные отношения. В. Яковцевский и А. Левин также считали, что в 1920-х гг. аренда не была распространенной формой поземельных отношений. Они ссылаются на данные ЦСУ, по сведениям которого в СССР в 1927 г. в межхозяйственной аренде находилось 11,2 млн. га пашни, или 6% всей пашни страны<sup>17</sup>. Если же воспользоваться данными наркомата РКИ, то в 1927 г. в арендных отношениях участвовали 36,9% хозяйств, из них 22,7% арендовали землю, а 14,2% сдавали ее в аренду<sup>18</sup> (здесь не учитываются данные о коллективной и индивидуальной аренде государственных земельных имуществ).

По данным А. Гайстера, в 1926 г. доля хозяйств, арендовавших землю в Смоленской губернии, составила 35%, в Калужской - 50%, в Центрально-Черноземной зоне до 40%, на Украине - 35%, на Северном Кавказе до 20%<sup>19</sup>, т.е. в среднем до 40% хозяйств арендовали землю в этих основных земледельческих районах страны. И здесь автор выделяет лишь один полюс аренды - количество хозяйств - арендаторов.

Во многих случаях полного учета межхозяйственной формы арендных отношений со стороны официальных государственных органов, по сути, не было<sup>20</sup>. Поэтому действительное распространение неорганизованной аренды земли было более значительным, чем по официальным данным. Во всяком случае, доля хозяйств, охваченных арендными отношениями, составляла не менее 50%, а если учесть и такие распространенные формы скрытой аренды земли, как обработка, аренда обычных средств производства, испольщина, фиктивные семейные формы и др., то можно отметить, что этот процент был бы еще выше.

В большинстве случаев преобладала одно-, двухгодичная аренда, т.е. это характерный признак нестабильной аренды земли середняцким хозяйством. Поэтому, хотя капиталистическая

аренда и существовала, определяющее развитие получила трудовая аренда середняка.

Аренда земли как экономическая форма поземельных отношений в этих условиях выражала различное содержание в зависимости от социально-экономического уклада хозяйства. Но суть ее была одна: в условиях НЭПа крестьяне выступали в роли арендаторов государственной земельной собственности в целях удовлетворения своих собственных потребностей и потребностей государства путем извлечения дохода. Одной из форм выражения арендных отношений и являлся поземельный налог.

С 1926 г. был осуществлен переход от поземельного к подоходному налогообложению. Если поземельный налог в большей степени был увязан с особенностями земли как средства производства, то подоходный налог более дифференцировано применялся к крестьянскому хозяйству с точки зрения его доходности от использования всех ресурсов. Причинами, вызвавшими введение подоходного налога, были следующие: а) установление этой формы налога было осуществлено в интересах беднейшего крестьянства, так как оно было хотя и многоземельным (результат "социализации" земли), но маломощным (отсутствие "социализации" других средств производства); б) данная форма налога была направлена против развития элементов капиталистических и полуфеодалных производственных отношений и должна была способствовать укреплению коллективных форм хозяйства; в) отсутствовала достаточная теоретическая и практическая база экономической оценки земли, охватывающая все формы землепользования и землеустройства; г) определение поземельного налога являлось для малообразованного крестьянина очень сложным для понимания и не всегда им усваивалось. Так, в то время по стране было около 100 таблиц ставок поземельного налога<sup>21</sup>.

Переход к новой форме выражения государственной собственности был вызван необходимостью временного порядка, но в дальнейшем усиление роли подоходного налога в изъятии земельной ренты породило сознание ее постоянной необходимости в целях развития производительных сил сельского хозяйства, что не могло не привести к разбалансировке экономики страны, торможению ее развития.

Большое значение для процесса формирования эффективных поземельных отношений имело формирование на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Уже в 1923 г. ощущался значительный разрыв в ценах между сельскохозяйственной и промышленной продукцией, что привело к сужению развития сельскохозяйствен-

ного производства. Это объясняется тем, что цены на промтовары устанавливались выше, чем заготовительные цены на сельскохозяйственное сырье. В свою очередь, в 1925 г. наблюдалась противоположная диспропорция между промышленностью и сельским хозяйством: село испытывало “товарный голод”, излишек продовольственного хлеба не компенсировался производством соответствующего количества промтоваров. При этом неудовлетворенным оставался спрос на другие виды сельскохозяйственной продукции. Если в 1924-1925 гг. соотношение между ценами на сельскохозяйственное сырье и промышленные товары составляло, по данным известного в то время экономиста В.П. Милютин, 1:1,42, то в 1925-1926 гг. - 1:1,7<sup>22</sup>. Хотя в 1924 г. и были снижены на 10% розничные цены на промтовары, но проблема эквивалентного обмена между городом и деревней так и не была решена.

Начиная с середины 1920-х гг., ценообразование на сельскохозяйственную продукцию стало ориентироваться не на рентообразующие факторы и экономические формы производительной силы труда, а определяться идеологией, навязанной обществу политикой, утверждающей необходимость развития несельскохозяйственных отраслей экономики. Так, с помощью введения различного масштаба цен значительная часть чистого дохода сельского хозяйства перераспределялась в пользу промышленности за счет установления заготовительных цен ниже стоимости продукции, а розничные цены устанавливались по стоимости или выше ее. По данным 73 всесоюзных трестов, за 1925-1926 гг. все формы чистого дохода (прибыли, налоги, рентные платежи и акцизы) в процентах к себестоимости составляли по всем отраслям экономики 40,7%, в том числе по металлургической промышленности - 6,1%, угольной - 9,2%, электротехнической - 21,9%, лесной - 32%, химической - 26,5%, нефтяной - 37%, бумажной - 48,5%, текстильной - 28,4%, сахарной - 91,7%, пищевой - 329,7%<sup>23</sup>.

Значительная часть чистого земледельческого дохода изымалась не по месту производства, а по месту реализации в легкой и пищевой промышленности с последующим перераспределением с помощью косвенных налогов и отчисления от прибыли в госбюджет. В то же время роль сельскохозяйственного налога (рентных платежей) постепенно уменьшалась и к концу 1920-х гг. имела второстепенное значение. Важнейшим средством формирования госбюджета в условиях свертывания НЭПа становился постепенно складывавшийся и приобретающий все более существенное необходимое значение механизм заготовок государством сель-

скохозяйственных продуктов по ценам ниже стоимости.

За розничной ценой закрепились роль выравнивания условий хозяйствования на межотраслевом уровне, а за заготовительной - функция выравнивания хозяйствования внутри самого сельского хозяйства. При этом ценообразование начиная с 1921 г. ориентировалось по средним условиям производства на “средних” по качеству землях и осуществлялось дифференцированно по зонам. По мнению В.П. Шкредова<sup>24</sup>, это было вызвано, во-первых, относительной отсталостью сельского хозяйства и низким уровнем его товарности, что вело к значительной обособленности местных рынков продовольственных продуктов с большой разницей цен в каждом из них. Выравнивание цен затруднялось отсутствием широко развитых транспортных возможностей. Во-вторых, зональное ценообразование было также связано с формально бесплатным землепользованием. Установление цен по худшим условиям производства при отсутствии поземельной платы привело бы к снижению доходов государства от сельского хозяйства, а между самими хозяйствами существовали бы значительные различия в уровне доходности от использования земли.

Учитывая и то, что использование “худших” земель отдавалось кулацким хозяйствам, все это и предопределило установление цен по средним условиям производства на средних по качеству землях. Сама же стоимость получила выражение в противоречащем ей явлении множества сдаточных и закупочных цен на однородные товары при наличии единой розничной цены.

Политика советского государства на абсолютизацию коллективной трудовой формы производства привела к официальному отрицанию аренды земли, которая в правовом отношении была запрещена в 1930 г. Под видом уничтожения капиталистических поземельных отношений была в теоретическом и практическом плане подвергнута отрицанию и земельная рента. Но если в теоретическом плане земельная рента как экономическая категория при социализации общества была надолго выброшена из политэкономических исследований, то практика не могла не приспособиться к изменению этих теоретических взглядов. Сам факт создания земельной ренты не устраняется субъективизмом, поэтому необходимы были соответствующие экономические формы отношений, которые и послужили бы для ее изъятия.

Согласно постановлению ЦИК и СНК от 2 сентября 1930 г., была осуществлена финансовая (налоговая) реформа, которая более 40 ранее

существовавших налоговых платежей в госбюджет свела в 2 основных платежа: налог с оборота и отчисление прибыли для государственных предприятий и налог с оборота и подоходный налог для кооперативных предприятий. Можно предположить, что в налог с оборота, наряду с другими платежами, была включена абсолютная рента и частично и дифференциальная, а подоходный налог закрепился в системе экономического механизма как форма изъятия диффренты.

В дальнейшем государственное планирование производства осуществлялось под влиянием субъективизма, так как закупочный план как основная форма оценки использования факторов производства вступил в противоречие с его дополняющими формами выражения государственной земельной собственности: налогом с оборота и подоходным налогом, с одной стороны, а с другой - план противоречил принципам ценообразования: формирование цен не по рентообразующим факторам вело к недостаточно полному производительному использованию земли. План требовал производства продукции, а заготовительная цена вела к его сокращению, что не могло не отразиться на эффективном землепользовании.

Таким образом, исторический анализ форм проявления земельной ренты в России (СССР) с 1917 по 1930 г. позволяет сделать ряд выводов.

Во-первых, законом земельной ренты соответствуют и необходимые действительные их формы проявления, обеспечивающие развитие экономики в целом и эффективное использование земли в частности.

Во-вторых, только при проведении НЭПа с 1921 по 1925 г. Советское государство определило эти действительно необходимые формы поземельных отношений - это поземельный налог и арендная плата. Именно в этот период в руководстве страны утвердилось понимание того, что земельные отношения в условиях социализации земли организуются на основе ее аренды и платного землепользования и владения.

В-третьих, в период свертывания НЭПа (1926-1929) вместо поземельного налога и арендной платы утверждаются формы отношений (подоходный налог, косвенные налоги), которые в меньшей степени связаны с законами земельной ренты и не дают этим законам в полной мере работать на экономику общества.

В-четвертых, национализация земли в нашей стране в целом дала низкий экономический эффект в результате недостаточного использования законов земельной ренты и их необходимых эффективных форм проявления. Если бы

не сталинская идеология, навязанная обществу, то экономически обоснованная система поземельных отношений позволяла бы повышать жизненный уровень населения. Тогда национализация земли и ренты действительно могли быть социально-экономически оправданы.

<sup>1</sup> Шкредов В.П. Социалистическая земельная собственность. М., 1967. С. 43-48.

<sup>2</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 37. С. 321.

<sup>3</sup> Там же. Т. 31. С. 418.

<sup>4</sup> Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам (1917-1967 гг.). В 5 т. Т. 1. М., 1967. С. 35.

<sup>5</sup> Ленин В.И. Полн. Собр. соч. Т. 34. С. 192.

<sup>6</sup> Там же. Т. 44. С. 8.

<sup>7</sup> "...Нам нужно строить нашу государственную экономику применительно к экономике середняка, которую... еще за 10 лет не переделали..." - подчеркивал В.И. Ленин (Полн. собр. соч. Т. 43. С. 71).

<sup>8</sup> В.И. Ленин о необходимости аренды земли отмечал: "Государство - собственник, арендатор совхоза обрабатывает... Это, скорее, - передача управления. Надо в это вникнуть подетальнее и обстоятельнее" (Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 53. С. 304).

<sup>9</sup> Земельный кодекс. Изд. 2-е, доп. М., 1925. С. 183-184.

<sup>10</sup> Там же. С. 184.

<sup>11</sup> Там же. С. 213.

<sup>12</sup> Там же. С. 221.

<sup>13</sup> Там же.

<sup>14</sup> По данным Я. Берздыса, если в дореволюционной России в 1915 г. средняя арендная плата с 1 десятины земли составляла 1,7 руб., то в 1923 г. - только 0,6 коп. (Берздыс Я. Теория земельной ренты. М.; Л., 1925. С. 145).

<sup>15</sup> Рентное обложение: справочник к руководству для финансовых плательщиков. М., 1924. С. 18.

<sup>16</sup> Яковец Ю. Теория и практика социалистического обобществления земли. М., 1960. С. 106.

<sup>17</sup> См.: Яковцевский В. Аграрные отношения в СССР в период строительства социализма. М., 1964. С. 245; Левин А. Социально-экономические уклады в СССР в переходный период от капитализма к социализму. М., 1967. С. 114.

<sup>18</sup> Гайстер А. Аренда и сдача земли // На аграрном фронте. 1927. □ 6. С. 40.

<sup>19</sup> Там же.

<sup>20</sup> Так, в Ленинградской губернии Лужского уезда из 50 случаев аренды 33 были незарегистрированными в официальных органах, в Троицком уезде этой же губернии - 73% случаев незарегистрированной аренды (На аграрном фронте. 1927. □ 5. С. 121).

<sup>21</sup> На аграрном фронте. 1926. □ 2. С. 12.

<sup>22</sup> Там же. С. 4.

<sup>23</sup> Смирнов А.П. Экономическое содержание налога с оборота. М., 1963. С. 184.

<sup>24</sup> Шкредов В.П. Социалистическая земельная собственность. М., 1967. С. 111-121.



## Методика исследования особенностей нормотворческой деятельности органов государственной власти

© 2010 П.Н. Павлов

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

E-mail: aceguard@yandex.ru

В статье предлагается методика исследования особенностей нормотворческой деятельности органов государственной власти. Суть методики заключается в классификации нормативных актов органов государственной власти по отраслям экономики, на регулирование которых направлено действие данных нормативных актов. Эффективность предлагаемой методики продемонстрирована на основе данных о нормотворческой деятельности федеральных органов исполнительной власти РФ.

*Ключевые слова:* отраслевое регулирование, нормотворчество, методология.

### Введение

Одной из наиболее важных функций органов государственной власти является нормотворческая функция. На процесс выработки норм, правил осуществления деятельности в том или ином обществе оказывают влияние самые различные факторы: уровень сложности взаимосвязей, характерных для данной экономики, уровень квалификации (экспертного знания) представителей государственного аппарата, баланс и расстановка политических сил и групп влияния и т.п.

В связи с многообразием факторов, оказывающих влияние на процесс осуществления органами государственной власти нормотворческой функции, интерес представляет выявление наиболее значимых из них. Для установления наиболее значимых факторов, определяющих результаты нормотворческой деятельности органов государственной власти, целесообразно обратиться к исследованию этих результатов, а именно к исследованию характеристик свода нормативных актов, вступивших в силу в том или ином периоде.

Изучение структуры свода нормативных актов позволяет составить представление о *фактическом* (а не декларируемом) характере деятельности органов государственной власти: определить цели, выявить задачи, на решение которых было преимущественно направлено внимание регулятора в том или ином периоде.

Руководствуясь вышеизложенным, мы считаем целесообразным предложить методику, позволяющую при необходимости составлять характеристику нормотворческой деятельности тех или иных органов государственной власти.

В данной работе мы представим попытку выявления особенностей нормотворческой деятельности органов государственной власти на примере нормотворческой деятельности аппарата федеральных органов исполнительной власти Российской Федерации (ФОИВ РФ).

В качестве объекта исследования мы используем нормативные правовые акты (НПА) ФОИВ РФ, вступившие в силу<sup>1</sup> в период с 1996 г. по 1999 г. Наша задача - показать, какие направления деятельности в наибольшей степени интересовали аппарат ФОИВ РФ. Некоторым преимуществом выбора периода 1996-1999 гг. является тот факт, что он достаточно подробно исследован к настоящему моменту<sup>2</sup>, что позволяет сопоставить результаты предшественников и результаты, полученные при использовании нашей разработки. Однако мы предполагаем, что методика может быть эффективно использована и применительно к любому другому периоду времени.

### О методике

Суть методики заключается в классификации нормативных актов органов государственной власти по отраслям экономики, на регулирование которых направлено действие данных нормативных актов. Мы посчитали целесообразным все НПА ФОИВ<sup>3</sup>, которые вступили в силу в исследуемом периоде, разбить на группы по некоторому основанию. В качестве базиса для разделения НПА ФОИВ на группы будем использовать модель классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ)<sup>4</sup> с выделением 22 основных отраслей (см. табл. 1). Мы ставим задачу определения того, на какие отрасли экономики направлено наибольшее "внимание" регулятора, а на какие - наименьшее. Для того чтобы определить, на регулирование каких отраслей направлены те или иные НПА, мы используем их *заголовки* (названия). С высокой степенью регулярности названия нормативных правовых актов являются достаточно развернутыми<sup>5</sup> и позволяют составить суждение о том, какую сферу предполагается на их основе регулировать. Отметим, что с 1996 г. НПА ФОИВ публикуются в издании "Бюллетень нормативных актов федеральных органов ис-

Таблица 1. Перечень отраслей экономики

№ п/п	Отрасль	Условное обозначение
1	Электроэнергетика	ЭЭ
2	Нефтегазовая промышленность	НГ
3	Угольная промышленность	Уг
4	Прочая топливная промышленность	ПТП
5	Черная металлургия	ЧМ
6	Цветная металлургия	ЦвМ
7	Химическая и нефтехимическая промышленность	Хим
8	Машиностроение и металлообработка	Маш
9	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	Лес
10	Промышленность строительных материалов (включая стекольную и фарфоро-фаянсовую промышленность)	ПСМ
11	Легкая промышленность	Лег
12	Пищевая промышленность	Пищ
13	Прочие отрасли промышленности	ПрОП
14	Строительство	Стр
15	Сельское и лесное хозяйство	СЛХ
16	Транспорт и связь	ТрСв
17	Торговля, посредническая деятельность и общественное питание	Торг
18	Прочие виды деятельности по производству товаров и услуг	ПрГУ
19	Жилищно-коммунальное хозяйство и непроизводственные виды бытового обслуживания населения	ЖКХ
20	Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, образование, культура и искусство	Соц
21	Наука и научное обслуживание, геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы	Нау
22	Финансы, кредит, страхование, управление, общественные объединения	Фин

полнительной власти”, но мы также учли 73 (из 183) НПА, которые в 1996 г. были опубликованы в издании-предшественнике - “Бюллетене нормативных актов министерств и ведомств Российской Федерации”.

Мы будем придерживаться следующих правил при построении таблицы, содержащей результаты классификации НПА по отраслям экономики:

1. НПА считается регулирующим отрасль, если он предназначен для управления поведением как независимых экономических агентов, так и государственных служащих, действующих в рамках данной отрасли.

2. Каждый НПА следует по возможности относить к одной отрасли.

3. НПА, направленные на регулирование нескольких отраслей, полностью (с весом 100%) учитываются в статистике для каждой из этих отраслей.

4. НПА, регламентирующие любые выплаты из средств федерального бюджета в пользу тех или иных экономических агентов, классифицируются, если возможно, не в отрасль “Финансы, кредит, страхование, управление, общественные объединения”, а в другие отрасли. Смысл этого правила состоит в том, что если бы все НПА, затрагивающие вопросы распределения государственных финансов, классифицировались в от-

расль (Фин/22), мы потеряли бы довольно много информации о регулировании в тех отраслях, где активно используется механизм трансфертных выплат (сказанное выше справедливо, например, для сферы социального обеспечения).

В процессе построения классификации мы сочли целесообразным внести несколько дополнений в перечень отраслей. В частности, мы добавили элементы 21а, 22а, 23-25 (см. табл. 2).

Приведем описание предназначения новых элементов системы классификации.

21а: *Сертификация, лицензирование*. С помощью данного элемента мы учитываем НПА, вводящие требования об обязательном приобретении хозяйствующими субъектами различного рода разрешений: сертификатов, лицензий.

22а: *Финансовые рынки*. Данный элемент предназначен для учета НПА, затрагивающих все виды рынков капитала.

23: *Организация работы государственного аппарата*. Данный элемент предназначен для учета НПА, содержащих требования, предписания, инструкции по организации работы структурных подразделений органов государственной власти, в наименовании которых отсутствуют отсылки к отраслям экономики. Данный элемент в определенной степени отражает усилия ФОИВ, направленные на улучшение качества работы собственного аппарата.

Таблица 2. Модификация перечня отраслей экономики

№ п/п	Элемент	Условное обозначение
21а	Сертификация, лицензирование	Серг
22а	Финансовые рынки	ФР
23	Организация работы государственного аппарата	ГА
24	Социальное обеспечение госслужащих (коррелирует с отраслью 20 базовой классификации)	СоцГС
25	НПА, наименование которых представляет собой неинформативную ссылку на другие НПА	N/A

Таблица 3. Распределение НПА ФОИВ по отраслям экономики, %\*

Год	ЭЭ (1)	НГ (2)	Уг (3)	ППП (4)	ЧМ (5)	ЦвМ (6)	Хим (7)	Маш (8)	Лес (9)	ПСМ (10)	Лег (11)	Пищ (12)	ПрОП (13)	Стр (14)	СЛХ (15)
1996	1,1	2,2	0,5	0,5	0,5	0,5	0,0	0,5	0,5	0,0	0,5	0,0	0,0	0,5	1,1
1997	2,6	2,1	1,0	1,6	1,0	1,0	2,1	1,0	0,5	1,0	0,5	0,5	0,0	1,6	1,6
1998	2,2	1,3	0,9	0,9	0,4	0,4	1,3	0,4	0,4	0,0	0,4	1,8	0,0	0,0	2,7
1999	0,9	2,1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,3	0,9	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,6	4,2

Окончание табл. 3

Год	ТрСв (16)	Торг (17)	ПрТУ (18)	ЖКХ (19)	Соц (20)	Нау (21)	Серг (21а)	Фин (22)	ФР (22а)	ГА (23)	СоцГС (24)	N/A (25)	НПА** (26)
1996	3,8	9,3	0,0	0,0	16,9	2,2	2,2	39,3	5,5	8,2	3,8	4,9	183
1997	9,3	13,5	0,5	0,0	13,5	2,1	6,2	20,7	7,3	14,5	2,6	6,2	193
1998	10,6	8,4	0,4	0,4	13,7	5,3	6,6	20,4	4,9	14,2	5,8	8,8	226
1999	12,7	12,4	0,3	0,3	13,6	1,8	4,8	17,9	2,1	14,5	8,5	9,7	330

\* Полу жирным начертанием выделены значения показателя, превышающие 1%. Серым цветом выделены значения показателя, превышающие 5%.

\*\* В столбце приводится общее количество НПА ФОИВ, вступивших в силу в отчетном периоде.

24: Социальное обеспечение госслужащих. Данный элемент предназначен для учета НПА, суть которых состоит в предоставлении льгот, компенсаций, надбавок лицам, занятым на государственной (в том числе военной) службе.

25: НПА, наименование которых представляет собой неинформативную ссылку на другие НПА (ссылка приводится в форме номера, даты принятия и наименования принявшего органа). Как правило, с помощью данного элемента учитываются НПА: а) производящие отмену ранее принятых НПА; б) принятые во исполнение других НПА.

#### Анализ результатов, выводы

Теперь мы можем определить сферы, в которых игроки "опекались" более тщательно, и те сферы, в которых регулятор, напротив, не проявлял активности.

Ежегодно (см. табл. 3) *свыше 5%* от общего количества НПА, принятых ФОИВ, предназначалось для регулирования таких отраслей, как:

а) торговля, посредническая деятельность и общественное питание (Торг/17);

б) здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, образование, культура и искусство (Соц/20);

с) финансы, кредит, страхование, управление, общественные объединения (Фин/22).

К регулированию отрасли *Транспорт и связь* (ТрСв/16) относилось *свыше 5%* НПА ежегодно (за исключением 1996 г.), при этом доля НПА монотонно увеличивалась.

Доля НПА, регулирующих отрасль (Фин/22), напротив, монотонно снижалась. Последняя тенденция сохраняется и при учете НПА, относящихся к регулированию финансовых рынков (ФР/22а): ряд, полученный суммированием рядов (22) и (22а), также монотонно убывает. Для отраслей, к которым внимание регулятора на протяжении всего периода было довольно существенным (доля НПА *свыше 5%* ежегодно), это уникальный случай.

В период с 1996 г. по 1999 г. деятельность по организации работы государственного аппарата (ГА/23) характеризуется довольно высоким уровнем активности регулятора: значения долей НПА находятся в диапазоне от 8,2 до 14,5%. При этом увеличивается уровень социальных гарантий, предоставляемых госслужащим. Доля НПА, в которых закрепляются те или иные социальные выплаты (льготы, компенсации, субсидии), подлежащие предоставлению сотрудникам государственного аппарата (СоцГС/24), увеличивается более чем в *2 раза*.

С 1996 г. по 1999 г. монотонно увеличивается доля НПА (от уровня 4,9% до уровня 9,7%), наименование которых представляет собой неинформативную ссылку на другие НПА (N/A /25). Таким образом, вольно или невольно, происходит выстраивание информационных барьеров, усложняется процесс ознакомления извне с деятельностью государственного аппарата.

Серьезное внимание привлекает к себе величина разрыва в уровне интенсивности регулирования промышленных отраслей и отраслей не-промышленного сектора. Отрасли, которые вносят существенный вклад в формирование ВВП России, такие как *Электроэнергетика* (ЭЭ/1), *Нефтегазовая промышленность* (НГ/2), существуют практически “автономно”, не испытывают повышенного внимания со стороны регулятора. Это достаточно интересный результат.

Сопоставим некоторые из результатов применения нашей разработки с результатами, представленными в работах Р.М. Нуреева<sup>6</sup> и Я.Ш. Паппэ<sup>7</sup>. “В ходе номенклатурной приватизации произошел не столько обмен власти на собственность (как изначально планировалось), сколько слияние политической элиты с бизнес-элитой”<sup>8</sup>. Утверждения подобного рода можно встретить и в работе Я.Ш. Паппэ: автор неоднократно обращается к описанию случаев взаимодействия между представителями аппарата государственной власти и представителями интегрированных бизнес-групп (ИБГ)<sup>9</sup>. Среди упомянутых в монографии ИБГ присутствуют: “Газпром”, “Лукойл”, “Интеррос-ОНЭКСИМ”, группа “Инкомбанка”, группа банка “Российский кредит”, “Альфа-групп”, группа “Мост”, АФК “Система”. Отметим, что предприятиями данных групп в исследуемом периоде были широко представлены: нефтегазовая промышленность, металлургическая промышленность, телекоммуникации, банковская сфера, относительно которых мы выявили низкую или снижающуюся интенсивность государственного вмешательства.

Данные факты согласуются по той причине, что интересы ИБГ в некоторой степени учитываются представителями аппарата государственных органов власти. Поэтому подход последних к выработке НПА, затрагивающих регулирую-

щим воздействием отрасли, где сосредоточены предприятия ИБГ, должен оказаться весьма тщательным, что может получить отражение как в виде более высокого качества самих НПА, так и в виде меньшей частоты изменения правил осуществления экономической деятельности.

### Заключение

Итак, при использовании методики количественных измерений в решении задачи описания нормотворческой деятельности федеральных органов исполнительной власти РФ на примере данных за 1996 - 1999 гг. нами получен ряд содержательных результатов.

Предложенная нами методика представляется нам в достаточной степени универсальной. Она может использоваться при работе с широким кругом документов: с документами государственных и муниципальных органов власти, документами органов исполнительной и законодательной власти; может применяться к исследованию как российских, так и зарубежных систем государственного регулирования.

<sup>1</sup> До вступления в силу НПА должны пройти: а) процедуру регистрации в Министерстве юстиции РФ; б) процедуру официального опубликования (исключение составляют НПА, содержащие сведения, составляющие государственную тайну, или сведения конфиденциального характера).

<sup>2</sup> См.: *Нуреев Р.М.* Россия: особенности институционального развития. М., 2009; *Паппэ Я.Ш.* Олигархи: Экономическая хроника, 1992-2000. М., 2000.

<sup>3</sup> Источник данных о НПА ФОИВ см.: Банк данных “Библиотека копий официальных публикаций правовых актов” / Компания “КонсультантПлюс”. URL: <http://lib.consultant.ru> (дата обращения: 7.02.2010).

<sup>4</sup> Данная модель приводится в работе: *Ершов Э.Б., Ким И.А.* Модельная оценка численности занятых в отраслях межотраслевого баланса // *Экон. журн. ВШЭ.* 2004. □1. С. 21-55.

<sup>5</sup> Мы полагаем, что данная особенность определяется тем, что в подготовке нормативных актов федеральных органов исполнительной власти непосредственное участие принимают юридические службы соответствующих министерств и ведомств.

<sup>6</sup> *Нуреев Р.М.* Указ. соч.

<sup>7</sup> *Паппэ Я.Ш.* Указ. соч.

<sup>8</sup> *Нуреев Р.М.* Указ. соч. С. 140.

<sup>9</sup> *Паппэ Я.Ш.* Указ. соч.

Поступила в редакцию 06.06.2010 г.

## Экономическая интеграция: теоретико-методологический анализ базовых понятий

© 2010 А.Н. Лунькин

кандидат педагогических наук

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье сформулировано определение экономической интеграции субъектов хозяйствования. Дана содержательная характеристика экономической интеграции, показана роль экономических интересов в осуществлении интеграционных процессов. Приведены рекомендации по установлению наиболее рациональных форм интеграции.

*Ключевые слова:* экономическая интеграция, экономические интересы, формы интеграции, управление интеграцией.

В новейшей истории экономических реформ России интеграционные (равно как и дезинтеграционные) процессы организации хозяйственной жизни нередко играли роль ключевого фактора, своеобразного “пускового механизма” институциональных изменений. Действительно, началу периода рыночных реформ были свойственны массовое дробление крупных производств, автономизация деятельности цехов (производственных участков) в целях обеспечения самокупаемости последних за счет самостоятельной работы на рынках. Дезинтеграционная тенденция оправдывалась и стимулировалась инициаторами экономической реформы, исходя из соображений преодоления монополизма и развития конкурентных отношений в экономике.

Жизнь, однако, внесла жесткие коррективы в первоначальную “дезинтеграционную” рыночную модель: атомизированные экономические агенты уже с середины 1990-х гг. начали ясно осознавать необходимость налаживания стратегических партнерских (интеграционных) отношений с теми субъектами хозяйствования, продукт деятельности которых (в том числе финансовые, образовательные, маркетинговые услуги) им жизненно необходим с точки зрения устойчивого присутствия на конкурентном рынке<sup>1</sup>. Создание укрупненных экономических объединений в различных отраслевых сферах (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, профессиональное образование) характерно и для самого последнего периода нашего социально-экономического развития.

Безусловно, практическое регулирование интеграционных процессов в экономике (что является вполне реальной и повседневной задачей для менеджмента всех уровней) представляет собой сложнейшую и комплексную проблему, пока не имеющую должной теоретико-методологичес-

кой и методической (инструментальной) основы. Яркий пример - ускоренное формирование в 2007–2009 гг. совокупности госкорпораций в статусе некоммерческих организаций; даже законодательное оформление состава и полномочий таких экономических “монстров” не придало соответствующим решениям госменеджмента достаточной убедительности. Механистический подход к созданию укрупненных госкорпораций для объективного и квалифицированного наблюдателя был вполне очевиден; достаточно известны и другие многочисленные примеры, когда госчиновниками или самим бизнесом принимаются: а) заведомо неэффективные интеграционные решения; б) внешне эффективные, однако впоследствии не дающие ожидаемого результата интеграционные решения.

Думается, что причины множества неэффективных решений в области экономической интеграции лежат не только в плане субъективистских подходов менеджмента; к сожалению, интеграционная проблематика крайне редко рассматривается с теоретико-методологических позиций, четко различающих сущность и явление, содержание и форму, объективное и субъективное в рассматриваемой категории. С указанных позиций важно постулировать несколько важнейших положений.

*Первое.* Необходимо дать развернутое определение экономической интеграции как целенаправленного и организованного во времени и пространстве процесса налаживания совместной деятельности двух и (или) более хозяйствующих субъектов, осуществляемого различными методами и в различных формах, отражающих особенности экономических интересов, внешней и внутренней среды функционирования взаимодействующих организаций. В этом (базовом) определении подчеркивается процессный аспект эко-

номической интеграции. Однако не менее важен и ее *результативный* аспект; в данном контексте экономическая интеграция может трактоваться как *уже осуществляемая* во времени и пространстве совместная деятельность хозяйственных субъектов. Как в процессном, так и в результативном аспекте, экономическая интеграция может быть идентифицирована (охарактеризована) с помощью различного рода индикаторов<sup>2</sup>.

Например, процесс экономической интеграции может быть более или менее адекватно охарактеризован путем использования таких терминов, как легитимность, добровольность, взаимовыгодность, длительность, проектная проработанность и т.д. Результат экономической интеграции в качественном аспекте характеризуется с использованием таких терминов, как ее глубина (степень взаимопроникновения активов), интенсивность (частота осуществления взаимных контактов сторон при осуществлении совместной деятельности), длительность (период ведения совместной деятельности). Результатом в количественном аспекте могут быть: экономические выгоды для участника совместной деятельности; наращивание потенциала конкурентоспособности взаимодействующих субъектами и т.п.

*Второе.* Важно исходить из той предпосылки, что в основе экономической интеграции лежит общность экономических интересов тех или иных хозяйствующих субъектов. Уяснение объективной сущности действительных экономических интересов хозяйствующего субъекта далеко не тривиальная задача; ее решение нередко предполагает выход за непосредственные рамки отдельно взятого бизнеса, использование отраслевых, региональных или даже транснациональных критериев. Нахождение способов более полного удовлетворения экономических интересов корпорации - ключевая задача ее менеджмента. Следовательно, опора на глубинные экономические интересы при принятии интеграционных решений требует: а) адекватного осознания объективных экономических интересов, присущих конкретной организации; б) четкого уяснения возможностей их лучшего удовлетворения за счет развертывания совместной хозяйственной деятельности, выхода за рамки сложившихся стереотипов экономического поведения.

*Третье.* В свете вышесказанного важно видеть объективную и субъективную сторону производственных отношений, связанных с экономическими интересами и интеграцией субъектов хозяйствования. Прежде всего, следует отметить, что в экономической теории различаются понятия экономической потребности и экономического интереса. Экономическая потребность пред-

приятия (организации) - это, например, ее нужда в определенных ресурсах (финансовых, материальных, трудовых). Экономический же интерес - это тот путь к удовлетворению потребности, который диктуется объективно складывающимися во внешней среде бизнеса производственными отношениями. Следовательно, задача принятия рациональных интеграционных решений однозначно предполагает постановку методологически нетривиальных вопросов: каковы действительные экономические потребности субъекта? Какова специфика внешней экономической среды, объективно складывающихся производственных отношений? Исходя из этого, какими стратегическими курсами надо развивать бизнес? В данной связи, целесообразен ли курс на совместную деятельность как способа удовлетворения экономического интереса субъекта? Не выдаем ли мы личный экономический интерес менеджера за действительный экономический интерес организации? и т.д.

*Четвертое.* Содержание и форма (формы) экономической интеграции могут быть различными, однако не должны явным образом противоречить друг другу, как это, к сожалению, бывает в практике хозяйственного управления. Взять те же госкорпорации, по действующему законодательству зарегистрированные в статусе некоммерческих организаций; однако на самом деле трудно представить решение возложенных (на многие из них) задач вне участия в предпринимательской, коммерческой деятельности. Приведение содержания экономической интеграции, как целенаправленной совместной деятельности группы субъектов хозяйствования к ее наиболее адекватной форме, должно базироваться на специально организованном анализе, исключающем механистические подходы или подходы "по аналогии". Формы экономической интеграции должны определяться целями и содержательными особенностями деятельности взаимодействующих субъектов и быть такими, чтобы потенциал их интеграции был реализован в возможно более полном объеме, равно как и экономические интересы сторон.

Каков должен быть, хотя бы в первом приближении, методологический подход к установлению наиболее адекватных форм экономической интеграции? Прежде всего, в формах экономической интеграции следует различать организационную и юридическую составляющие, причем каждая из них в отдельности должна быть спроектирована таким образом, чтобы максимально полно раскрыть потенциал совместной деятельности и способствовать достижению ее целей. Например, в организационном аспекте

формы экономической интеграции могут быть призваны осуществлять координацию совместной деятельности субъектов: на временной или постоянной основе; с паритетным (равновесным) или диспаратетным представительством специалистов каждой из сторон в составе координационного центра и т.д.; в юридическом аспекте: с образованием или без образования нового юридического лица; с образованием нового юрлица в статусе коммерческой или некоммерческой организации; на договорной (формализованной) или иной (неформализованной) основе; с созданием или без создания общего (объединенного) имущества.

Кроме того, проектируемые формы экономической интеграции должны учитывать масштабы совместной деятельности, особенности географического расположения взаимодействующих хозяйственных субъектов, наличие (или отсутствие) накопленного в прошлом периоде опыта решения общих проблем. Чем более разнообразными по своему содержанию (отраслевой сфере) являются объединяемые виды деятельности (например, промышленность и наука, промышленность и образование и т.п.), тем более гибкими, “мягкими” должны быть используемые формы экономической интеграции. Чем более географически отдалены интегрируемые субъекты хозяйствования, тем более (при прочих равных условиях) формы их совместной деятельности должны тяготеть к использованию самостоятельных юридических лиц, реализующих сбалансированные договорные отношения с каждым из субъектов. Чем более короткой является история взаимодействия заинтересованных субъектов, тем более конкретными (четко идентифицируемыми) должны быть регламентированные задачи совместной деятельности; их решение обеспечивается без создания юридически самостоятельных координирующих центров (преимущественно на договорной основе; с использованием штатного

персонала, выполняющего дополнительные функции по планированию, организации и контролю процессов и результатов совместной деятельности).

*Пятое.* Управление экономической интеграцией представляет собой комплексный процесс, в котором целесообразно различать две специфические стадии:

а) создание предпосылок для действительного осуществления эффективной совместной (интегрированной) деятельности, что предполагает выявление общности экономических интересов сторон, их готовности и возможности решать соответствующие задачи;

б) реальное ведение совместной деятельности, невозможное без должного управленческого сопровождения в виде перспективных планов работы взаимодействующих сторон, мониторинга их выполнения, создания специальных стимулов и т.п.

Управленческая деятельность по сопровождению экономической интеграции имеет качественные отличия от традиционной работы менеджмента отдельно взятого (единичного) хозяйственного субъекта. Целью такой деятельности является достижение максимально возможных синергетических эффектов интеграционного взаимодействия (показатели таких эффектов нуждаются в специальном обосновании, учете и планировании) при относительно минимальных транзакционных издержках на ее ведение<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Винслав Ю.Б. Формы организационных преобразований приватизированных предприятий // Рос. экон. журн. 1997. □ 2.

<sup>2</sup> Лунькин А.Н. Интеграция профессионального образования и бизнеса: Методология, практика. М., 2009.

<sup>3</sup> Иванов А.Е. Оценка синергетического эффекта в экономическом обосновании интеграции в промышленности: дис. ... канд. экон. наук. Челябинск, 2007.

*Поступила в редакцию 06.06.2010 г.*

## Информация и знания в системе факторов постиндустриального производства

© 2010 А. М. Михайлов

доктор экономических наук, доцент

© 2010 М. В. Михайлов

Самарский государственный экономический университет

E-mail: 2427994@mail.ru

Информация и знания под влиянием НТР становятся важнейшими экономическими ресурсами. Знания превращаются в самостоятельный пятый фактор постиндустриального производства. В основе трансформации во взаимодействии факторов производства лежит выделение в процессе производственной деятельности, наряду с трудовой и предпринимательской, деятельности интеллектуальной.

*Ключевые слова:* информация, знания, постиндустриальное общество, факторы производства, интеллектуальная деятельность, собственники знаний, плата за знания.

Этапы исторического развития тесно связаны со сменой технологических способов производства. Сельскохозяйственная революция древности привела к технологическому способу производства, основанному на ручном труде. Последующая промышленная революция - к машинному производству. В современных условиях формируется технологический способ постиндустриального производства, основанный на информационных технологиях. Под влиянием научно-технической революции происходят изменения в факторах производства, трансформируется процесс их взаимодействия, на смену технологическому способу производства индустриального общества приходит технологический способ производства, движущими силами развития которого становятся информация и знания.

Информация и знания всегда играли важную роль в развитии человеческого общества. Без их использования невозможен был процесс производства ни в традиционном, ни в индустриальном обществе. Однако в постиндустриальном обществе роль информации и знаний настолько возрастает, что они начинают занимать определяющее место в развитии производства. В настоящее время, когда традиционные ресурсы и источники близки к исчерпанию, экономический рост все в большей степени обеспечивается за счет использования информационных источников и ресурсов.

Важнейшим следствием современной научно-технической революции авторы теории постиндустриального общества считают смену "машинных технологий" индустриального производства "интеллектуальными технологиями" постиндустриального общества. В результате появляются принципиально новые подходы к исследо-

ванию как технических, так и экономических и социальных задач<sup>1</sup>. Сегодня в развитых странах непосредственное воздействие на материальный предмет труда осуществляют уже не 9/10, как это было в условиях индустриальной экономики, а менее 1/3 работников<sup>2</sup>.

Информация и знания всегда способствовали более эффективному использованию факторов производства. Они важны для всех собственников факторов производства. Информацией и знаниями должен обладать каждый собственник факторов производства. Без этого невозможно их эффективное использование. Собственник факторов производства, овладев информацией и знаниями, применяет их в процессе экономической деятельности. Это способствует более производительному использованию факторов производства. Землевладелец может на более выгодных условиях сдать землю в аренду и получить больший доход. Капиталист - выгоднее вложить капитал. Работник - эффективнее и с большей отдачей расходовать рабочую силу. Предприниматель, опираясь на знания, эффективнее соединяет факторы производства и производителем их использует.

Информация и знания - ресурсы, поскольку они могут существовать не соединяясь с другими ресурсами. Ресурсы существуют независимо друг от друга. Факторами производства они становятся соединяясь с другими ресурсами. Факторы существуют только во взаимодействии друг с другом.

Знания, как ресурс, - это способности человека, способности к интеллектуальной деятельности, аналогично тому, как рабочая сила является способностью к труду. Они неотчуждаемы от своего носителя - человека<sup>3</sup>. Знания можно



предоставлять во временное пользование, оставаясь при этом их собственником.

В индустриальном обществе наука стала непосредственной производительной силой, в постиндустриальном обществе, наряду с наукой, такой силой становится информация. При этом важна не просто информация сама по себе. Для того чтобы быть непосредственной производительной силой, информация должна превратиться в знания.

Во внутренних способностях человека усваивать, анализировать и преобразовывать в знания информацию кроется возможность перехода к новой экономике, в основе которой лежат информация и знания. В экономической литературе для обозначения новой экономики используются понятия “экономика знаний” (knowledge economy); “экономика, основанная на знаниях”; “информационная экономика” (information economy).

Следует согласиться с мнением Н.И. Ивановой в том, что понятие “экономика знаний” представляется наиболее адекватным, поскольку подчеркивает, что важнейшим фактором производства становится не просто информация, а знания, т.е. набор данных (информации), усвоенный человеком и не существующий вне его сознания<sup>4</sup>.

Категории “информация” и “знания” не следует отождествлять. Отличаются они, прежде всего, тем, что информация представляет собой объективный набор фактов. Знания же имеют субъективный характер, поскольку они неотделимы от сознания человека. Причем фактором производства становятся именно знания, а не информация. Знания как фактор производства суть обработанная, усвоенная и, главное, применяемая в производстве информация. Книга - это набор информации; прочитанная книга есть знание; если же результатом прочтения становится действие, то речь уже идет о знании как о факторе производства.

Знание, как фактор производства в новой экономике, обладает рядом отличительных свойств от традиционных факторов производства:

- знания неисчислимы. Одно и то же знание может быть использовано бесконечное количество раз без какого-либо вреда для себя;
- никогда не может быть излишка знания, как это бывает с другими ресурсами, в частности с рабочей силой;
- развитие знания направлено, в принципе, в бесконечность, т.е. знание не содержит в самом себе барьера для своего развития;
- одно и то же знание может быть использовано бесконечным количеством людей одновременно.

Знания применялись в процессе производства с момента их появления, по мере роста знаний человечества повышалась и их роль. Трансформация взаимодействия факторов производства под влиянием современной научно-технической революции определяется тем, что в условиях экономики знаний в непосредственном процессе производства, наряду с трудовой и предпринимательской деятельностью, выделяется в качестве самостоятельной деятельности по применению и использованию знаний. Углубление разделения труда в индустриальном обществе привело к выделению предпринимательской деятельности в качестве самостоятельной, а предпринимательства - в самостоятельный фактор производства. Разделение труда в постиндустриальном обществе ведет к отделению от деятельности трудовой и предпринимательской деятельности по применению знаний, связанной с нововведениями, новаторством, внедрением в процесс производства достижений НТР. По нашему мнению, для определения этой деятельности наиболее подходит термин “интеллектуальная”. Это деятельность по применению знаний, т.е. усвоенной и переработанной информации. В индустриальном обществе она не выделялась в самостоятельную, а осуществлялась в процессе трудовой и предпринимательской деятельности.

Знания становятся самостоятельным пятым фактором потому, что без интеллектуальной деятельности современный процесс производства становится невозможным. Коренной переворот во взаимодействие факторов производства связан с тем, что деятельность по использованию и применению знаний становится определяющей в процессе производства. В результате принципиально изменяются технологические связи и взаимосвязи между факторами производства, трансформируется процесс их взаимодействия, т.е. меняется технологический способ производства.

Понимаемые в широком смысле знания увеличивают все способности людей. В узком смысле, знания - это способности к интеллектуальной деятельности. Причем само по себе наличие таких способностей еще не означает, что знания стали фактором производства. Первоначально знание - это ресурс, который существует самостоятельно и независимо от других ресурсов. Фактором производства знания становятся только после соединения с другими ресурсами, только во взаимодействии с другими факторами производства.

Таким образом, в экономике знаний последние не только воздействуют на повышение эффективности традиционных факторов производ-

ства, но и становятся самостоятельным фактором производства. При этом знания все более превращаются в ведущий фактор, поскольку всевозрастающими темпами они изменяют общественное развитие. В традиционном обществе ведущим и относительно дефицитным фактором производства была земля. В индустриальном обществе роль земли как фактора производства снижается по сравнению с капиталом, а затем и с предпринимательством. В постиндустриальном обществе «знания, будучи редким производственным фактором, заменяют капитал»<sup>5</sup>. Капитал, вложенный в материальные ресурсы, не исчезает, но уступает по значению человеческому капиталу. Относительно уменьшается роль трудового фактора. В экономиках развитых стран сокращается доля занятых трудовыми операциями. За последние примерно 25 лет в США она уменьшилась на 2%, в Японии - на 3%.

Сокращение роли традиционных факторов производства в то же время не означает уменьшения значения производства материальных благ в современном обществе. Как в индустриальном обществе сохраняется роль фактора земли, так и в новой экономике необходимы материальные и трудовые ресурсы. Традиционные факторы производства остаются материальной базой развития новых социально-экономических процессов постиндустриального общества. В этом отношении характерны данные, согласно которым «95 процентов добавленной стоимости не произведены независимо от 5 процентов, приходящихся на добывающую промышленность, а основываются на них; таким образом, впечатление об относительной незначительности всей добывающей промышленности не соответствует действительности»<sup>6</sup>.

Информация и знания вывели производство на качественно новый уровень. Информация влияет на сознание человека. Знаниями создаются технологии взаимодействия факторов производства, способные преобразовать самого человека. Знания изменяют человека, его сознание, вследствие этого трансформируется взаимодействие факторов производства. Знания становятся самостоятельным личным фактором производства потому, что они меняют самого человека, характер его деятельности, трансформируют процесс взаимодействия факторов производства.

Деятельность по применению знаний в постиндустриальном обществе направлена не на совершенствование других факторов производства, улучшение их организации, взаимодействия, как в индустриальном. Она связана с развитием и увеличением самих знаний и производством интеллектуального продукта.

Деятельность по применению знаний качественно отличается от трудового и предпринимательского видов деятельности. В то же время она имеет и общие с ними черты сознательной целесообразной деятельности, осуществляемой в процессе материального производства. Труд - процесс сознательной целесообразной деятельности по преобразованию вещества природы. Предпринимательство - процесс сознательной целесообразной деятельности по соединению и производительному использованию факторов производства. Деятельность по применению знаний - процесс сознательной целесообразной деятельности по преобразованию самих знаний. Поскольку знания субъективны, неотделимы от человека, постольку предметом интеллектуальной деятельности является сознание самого человека, его знания.

Интеллектуальная деятельность связана с развитием человека, его стремлениями к самосовершенствованию. Такие черты могут быть присущи и трудовой, и предпринимательской деятельности. В то же время результаты интеллектуальной деятельности зависят не только и не столько от вовлечения в хозяйственный оборот информации и знаний, сколько от возможностей их применения, что зависит от интеллектуального уровня человека, его возможностей, характера восприятия им окружающего мира, его отношения к самому себе, от развития его личности. Вследствие этого интеллектуальная деятельность связана с потребностями совершенствования личности человека, его стремлениями к увеличению знаний (причем непосредственно в процессе производственной деятельности). Интеллектуальной деятельностью люди занимались всегда, но в постиндустриальном обществе она становится важнейшим фактором развития производства. И проблема здесь, на наш взгляд, не только в изменении мотиваций производственной деятельности человека, как считает В.Л. Иноземцев<sup>7</sup>. Для осуществления интеллектуальной деятельности необходимо удовлетворение материальных потребностей, и экономические интересы ее субъектов так же, как и в процессе трудовой и предпринимательской деятельности, реализуются через доходы. Дело, по нашему мнению, в том, что само осуществление интеллектуальной деятельности невозможно без саморазвития личности. Для воспроизводства способностей к овладению информацией и знаниями, их применения необходимо развитие человека как личности, удовлетворение его потребностей в самореализации.

В индустриальном обществе прогресс производства определял развитие человека, в постин-

дустриальном обществе развитие производства зависит от прогресса человека.

На наш взгляд, экономические интересы собственников знаний, так же как и других собственников факторов производства, реализуются через доходы. В то же время целью получения доходов является не только и не столько удовлетворение материальных и духовных потребностей, сколько самореализация человека как личности. Последнее, конечно, не означает, что человек выходит за пределы непосредственного производства, как это иногда считают теоретики постиндустриализма, или что основные его интересы переносятся в сферу культуры, как это следует из теории постмодернизма. Расширяется само содержание производственной деятельности, в ее структуре, наряду с трудовой и предпринимательской, выделяется интеллектуальная составляющая.

Интеллектуальная деятельность, в решающей степени, зависит от внутренних потребностей человека, трудовая же деятельность, в первую очередь, определяется экономической необходимостью. В то же время и трудовая деятельность может принести удовлетворение от выполнения самой работы, и деятельность по овладению и применению знаний связана с экономической необходимостью.

Таким образом, наиболее значимым качеством работника в технологическом способе производства постиндустриального общества становится способность применять и производить новое знание, воплощающееся в интеллектуальной составляющей продукта. Самосовершенствование личности работника становится производственной и экономической необходимостью.

Переход от индустриального к постиндустриальному обществу связан, следовательно, с принципиальными изменениями под влиянием инновационных процессов места и роли факторов производства, их состава, соотношения. Происходят коренные изменения в технологических способах взаимосвязей факторов производства. Меняется процесс производства, трансформируется процесс взаимодействия его факторов.

В ВВП развитых стран доля отраслей, непосредственно связанных с производством и использованием знаний, растет все более возрастающими темпами. В 1960-е гг. в США она оценивалась в пределах от 29 до 34,5%. В 1990-е гг. составляла уже не менее 60%<sup>8</sup>.

Знания - это способности человека к интеллектуальной деятельности. Люди, имеющие такие способности, являются собственниками знаний, они обладают на них монополией частной собственности. Собственники знаний - домаш-

ние хозяйства - сдают их в аренду, как и другие факторы производства с целью получения дохода. Предприниматели берут знания во временное пользование и соединяют их с другими факторами производства. Предприниматели получают монополию на знания как на объект хозяйствования. Предприниматели соединяют знания с другими факторами производства для производительного использования.

Собственники знаний должны получать доход за временное использование знаний; по нашему мнению, его можно назвать интеллектуальным доходом. Плата за знания - это плата за временное пользование знаниями. Самостоятельной институциональной формы дохода от знаний (платы за знания) пока не выделено. На практике он включается в заработную плату. Для предпринимателя плата за использование знаний - расход.

Процесс использования знаний имеет и отличия, и общие черты с процессом использования рабочей силы. В процессе интеллектуальной деятельности способности к применению знаний не уменьшаются, подобно уменьшению способностей к труду при расходовании рабочей силы. В этом принципиальное отличие деятельности по применению знаний от трудовой деятельности. Наоборот, знания возрастают в процессе применения, так же как в процессе труда увеличиваются опытность и умелость работника.

Не все члены общества способны к интеллектуальной деятельности, а только те, кто обладает знаниями, а сам характер их деятельности зависит от степени овладения знаниями. Производство и потребление информации являются процессами субъект-субъектными. Информация потенциально доступна значительной массе населения, но потребляют информацию и пользуются ею далеко не все. Возможности использования информации не связаны с ограниченностью ее потребления, но сам процесс ее получения затруднен в связи с различными способностями людей, наличием у них неодинаковых возможностей и навыков. В результате этого возникает такое свойство информации, которое многие ученые называют избирательностью информации. Наличие определенного интеллекта является важным условием потребления информации, многое зависит от личностных качеств человека, его мироощущения, условий его развития, психологических характеристик, способности к обобщениям, наконец, памяти - от всего, что служит самой формой существования информации и знаний, всего, что выступает важными моментами, лимитирующим возможности приобщения к данным ресурсам. "Поэтому зна-

чимые знания сосредоточены в круге людей - подлинных владельцев информации, социальная роль которых не может быть в современных условиях оспорена ни при каких обстоятельствах. Впервые в истории условием принадлежности к классу становится не право распоряжаться благом, а способность им воспользоваться"<sup>9</sup>.

В постиндустриальном обществе появляется, следовательно, новый класс собственников фактора производства "знания". Возникает социальное расслоение между занятыми интеллектуальной деятельностью и теми, кто не включен в силу своих способностей, образования, воспитания в деятельность по применению знаний, не может вырабатывать новое знание. С одной стороны, данное расслоение отличается от традиционного имущественного неравенства, имеет качественно иную природу, связанную с неодинаковыми базовыми ценностями и несопоставимостью способностей людей к интеллектуальной деятельности. С другой стороны, оно ведет к неодинаковому отношению по поводу присвоения факторов производства, различному положению в системе общественного производства, к дифференциации в доходах и в конечном счете к имущественному неравенству.

Экономические интересы собственников знаний в получении дохода реализуются через присвоение знаний, а для этого необходимо совершенствование самого человека, становление его как личности, способной к интеллектуальной деятельности. Экономические интересы собственников знаний связаны поэтому не только с удовлетворением материальных потребностей, но и со стремлением реализовать себя как личность, добиться общественного признания, внедрить предлагаемые инновации в деятельность новых корпораций, что обеспечивает представителям интеллектуальной элиты впечатляющие экономические результаты.

Свидетельством того, что плата за знания становится все более важной частью доходов, в странах, вступивших в постиндустриальную эпоху, являются различия в росте доходов американцев с неодинаковым уровнем образования. В.Л. Иноземцев приводит данные, показывающие, что в период с 1968 по 1977 г., на протяжении которого индустриальные тенденции оставались доминирующими, реальный доход среднего американца с учетом инфляции вырос на 20%. Увеличение фактически не зависело от образовательного уровня (люди с незаконченным высшим образованием повысили свой доход на 20%, а выпускники колледжей - на 21%). Однако с середины 1970-х гг. образование стало фактором, определяющим различия в уровне зара-

ботной платы. С 1978 по 1987 г. оплата труда в США в среднем выросла на 17%; при этом работники с незаконченным средним образованием фактически *потеряли* 4% своих доходов, тогда как выпускники колледжей *увеличили* их на 48%. В 1980-е гг. эта тенденция стала еще более явной: с 1984 г. только одна категория работников - выпускники колледжей - имела рост реальных доходов. В 1990-е гг. наметилось углубление дифференциации по уровню благосостояния лиц с дипломами колледжей и тех, кто имел лишь среднее образование или не закончил школу; в 1993 г. их заработки различались в среднем на 89%, хотя еще в 1979 г. этот разрыв не превышал 49%.

С конца 1980-х гг. доходы выпускников колледжей также начали падать. С 1987 по 1993 г. средняя почасовая зарплата обладателя диплома четырехгодичного вуза снизилась в США почти на 2%, в то же время обладатели степени бакалавра увеличили свои доходы в среднем на 30%, а докторской степени - почти вдвое. Это показывает, что в постиндустриальном обществе залогом получения высоких доходов является не просто качество профессиональной подготовки, а такой уровень образования, который значительно выше характерного на тот или иной момент для большинства граждан, составляющих совокупную рабочую силу<sup>10</sup>.

В процессе применения знаний человек затрачивает физическую и, в первую очередь, духовную энергию. Данные затраты, видимо, можно рассматривать по тому же методологическому принципу, что и затраты физической и духовной энергии, абстрактного труда, в процессе трудовой деятельности. Собственник знаний в процессе интеллектуальной деятельности так же, как и работник в процессе труда, а предприниматель в результате предпринимательской деятельности, затрачивает физическую и духовную энергию и тем самым создает стоимость. Если рассматривать абстрактный труд в широком смысле не только как расходование рабочей силы (способностей к труду), но и как реализацию способностей к предпринимательской и к интеллектуальной деятельности, то можно прийти к выводу, что в процессе всех видов производственной деятельности (трудовой, предпринимательской, интеллектуальной) создается стоимость.

Подтверждением участия фактора знаний в создании стоимости является, на наш взгляд, то, что вещественный капитал современных компаний все меньше определяет их рыночную стоимость. На цену компаний, особенно в высокотехнологичных отраслях, связанных с информационным сектором, все большее влияние оказывает их интеллектуальная собственность, в част-

ности такие факторы, как величина нематериальных активов, размеры человеческого и клиентского капитала. Это, по сути, рыночная оценка объема накопленных этими компаниями знаний, которые становятся основой огромных доходов.

Согласно экспертным оценкам, в США “при помощи информации производится около трех четвертей добавленной стоимости, создаваемой в промышленности”<sup>11</sup>.

В индустриальном обществе хозяйственный результат пропорционален затратам сырья и материалов. В постиндустриальном обществе затраты материалов и труда гораздо меньше влияют на хозяйственный результат. Основным фактором для его достижения выступают знания. Интеллектуальная деятельность человека в процессе производства обеспечивает повышение его знаний, рост интеллектуального уровня, ведет к духовному и умственному развитию, становится самодостаточной. Результаты деятельности по применению знаний, являясь независимой от затрат труда и материалов переменной, оказываются неисчерпаемыми и потому безграничными, а результаты, воплощающиеся в развитии личности, - индивидуальными и неотчуждаемыми.

<sup>1</sup> Bell D. The Third Technological Revolution and Its Possible Socio-Economic Consequences. Tokyo, 1990. P. 10-12.

<sup>2</sup> Михнева С.Г. Системно-эволюционный подход к исследованию рынка труда: дис. ... д-ра экон. наук. Волгоград, 2003.

<sup>3</sup> См.: Шенникова Е.С. Знания как объект теоретического анализа // Экон. науки. 2009. □ 3. С. 91; Экономика знаний / отв. ред. В.П. Колесов. М., 2008. С. 35.

<sup>4</sup> Иванова Н.И. Влияние взаимодействия факторов производства на развитие международной торговли в современных условиях: дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2007.

<sup>5</sup> Geus A. de. The Living Company. Boston (Mf.), 1997. P. 18.

<sup>6</sup> Daly H.E. Beyond Growth. The Economics of Sustainable Development. Boston, 1996. P. 64.

<sup>7</sup> Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М., 2000. С. 170.

<sup>8</sup> Ayres R. U Turning Point. An End to the Growth Paradigm. L., 1998. P. 80.

<sup>9</sup> Иноземцев В.Л. Указ. соч. С. 120, 129.

<sup>10</sup> Там же.

<sup>11</sup> Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.; L., 1997. P. 14.

Поступила в редакцию 07.06.2010 г.

# Экономика и управление