

ISSN 2072-084X

Экономические науки

**№4(77)
2011**

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 xl2345@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, 2011

Подписано в печать 25.03.2011 г. Формат 60х84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 37,2 (40,0). Уч.-изд. л. 44,45. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Карпенко О.А. К вопросу о формировании и использовании интеллектуального капитала в современной экономике России	7
Владиславлев Д.Н. Процесс монополизации рынка трансакционных услуг	12
Прохоренко О.Д. Кадровая составляющая развития инновационной экономики (К вопросу о формировании национальной инновационной системы через подготовку и повышение квалификации человеческих ресурсов)	16
Мещеров А.В. Реальная экономика: механизм движения фиктивного и действительного капитала	20
Морозова Е.В. Тенденции развития интегрированной инфраструктуры интеллектуального управления бизнес-процессами в мировой экономике	27
Руль Е.С. Участие избыточной прибыли в межотраслевом перераспределении капитала	31
Гилязова Л.Г. Механизм формирования и распространения мирового экономического кризиса	34
Перепелкин В.А. Причины устойчивости сектора услуг в период экономического кризиса	39
Лихачев М.О. Кейнсианская концепция макроэкономического равновесия как альтернатива неоклассическим представлениям (формирование и развитие)	43
Рамзаева Е.П. Рынок ценных бумаг - составная часть финансового рынка	47

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Светлицкий С.Ю. Проблемы формирования институтов структурной модернизации в электроэнергетике России	53
Пиканов М.И. Формирование стратегии инновационного развития региона	58
Гончарук И.А. Структурная модернизация предприятия на базе диверсификационной стратегии	63
Ахмедова Ж.А. Роль и место сельского хозяйства в общественном разделении труда ...	67
Карпова Н.П. Логистика как управленческая инновация в рыночном пространстве	71
Иноземцев В.В. Основные проблемы системы бюджетного управления на промышленных предприятиях	76
Евтодиева Т.Е. Логистические кластеры: сущность и виды	78
Юдакова О.В. Методы для оценки эффективности маркетинговых решений	82
Карлик Д.А. Формирование и внедрение системы целевых показателей в управление деятельностью предприятия: принципы и методические подходы	87
Агафонова А.Н. Эволюция концепций информационного сервиса в сетевой экономике	92
Соколов А.В. Государственное регулирование в развитии промышленного сектора экономики России	96
Милюков Е.С. Тайм-менеджмент как инструмент управления производительностью ...	100
Сардаров Т.А. Комплексный подход к решению социальных проблем в регионе	106
Мороз А.М. Системный учет факторов инфляции и неопределенности в методике оценки эффективности коттеджного строительства	110
Орт А.И. Современные представления о качестве строящихся объектов жилой недвижимости	113
Шушакова А.Г., Карповская С.А. Реформирование предприятий нефтегазового комплекса: экономическая целесообразность	118
Фахрутдинова Е.В., Мокичев С.Д. Сетевая организация структуры собственности в модернизируемой экономике	123

Козлова О.А. Методология взаимодействия концепций маркетинга как основа холистического маркетинга	130
Летягина Е.Н., Лебедев В.Е. Анализ и перспективы развития российской промышленности	134
Ветрова Е.Н. Роль государственно-частного партнерства в повышении конкурентоспособности стратегических отраслей экономики России	138
Карлина А.А. Устина Н.А. Организационное проектирование информационных каналов в управлении социально-экономическим развитием муниципального образования	143
Татарских Б.Я. Экономические и организационные факторы технологической модернизации российского машиностроения	147
Зубцова М.В. Маркетологистика - инструмент повышения конкурентоспособности и снижения затрат	154
Щербаков Д.С. Потенциал квантового управления в решении институциональных проблем трансформации производственных систем	158
Шмидт А.В. Методические подходы к формированию системы управления промышленным предприятием по критерию экономической устойчивости	163
Назаров О.М. Концепция основной компетентности и управление индивидуальными компетенциями	168
Погорелова Е.В. Концепция системы управления знаниями в организации	172
Никанорова Е.В. Инфраструктурные факторы активизации инновационной деятельности в России	177
Абузярова М.И. Методологические основы структурных сдвигов в экономике	181
Пивкин К.В. Стратегические направления формирования вертикально интегрированных нефтегазовых компаний	186
Сураева М.О. Особенности транспортно-экспедиционного обслуживания на железнодорожном транспорте за рубежом	190
Матвеев В.В. Эффективная реализация многоотраслевых проектов интегрированными корпоративными структурами	194
Черкасов В.В. Эффективная реализация потенциала российских промышленных предприятий - основа их устойчивого роста	200
 ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	
Винокурова В.И. Сберегательные вклады, их особенности и роль	209
Никерясов А.В. Совершенствование механизмов рефинансирования ипотечных кредитов в условиях финансовой глобализации	213
Ордов К.В. Модернизация денежно-кредитной политики Банка России и конкурентоспособность российских компаний	216
Аверьянова Ю.Г. Теоретические аспекты финансовой безопасности коммерческого банка	220
Майоров А.А. Финансирование инновационного процесса в малом бизнесе	226
Удалова Д.В. Управление величиной коммерческих банков как механизм формирования конкурентных преимуществ в условиях применения конкурентных стратегий М. Портера	232
Оганесян Г.Д. Особенности ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации	236
 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	
Керимов А.Э.-оглы. Подходы и приемы снижения степени риска при выдаче кредитов	243
Наумова О.А. Система показателей деловой активности организации	248
Анисимова Л.А. Теоретические основы построения модели управленческого контроля затрат новых видов строительной продукции на основе системы "таргет-костинг"	252

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Сосунова Л.А., Тойменцева И.А. Экономико-математические методы выбора оптимальной стратегии управления предприятиями сферы услуг	259
Мязова Я.С., Марченков А.И. Методика определения величины залоговой стоимости закладываемого имущества	265
Иванов Д.Ю. Синтез многопараметрической системы материального стимулирования (на примере авиастроительного предприятия)	269
Павлов О.В. Динамическая задача оптимального распределения объемов работ по периодам проекта	274
Мошкова Т.А. Динамические модели оптимального отбора инвестиционных проектов	280

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Левченко Л.В., Яфясов Р.Р. Виды венчурных инвестиций в современных условиях мировой экономики	287
Ковтун В.В. Развитие энергетики Китая и газовой отрасли в период 2011-2050 гг.	292
Аржаной Э.В. Современные тренды институционального развития мировой финансовой архитектуры в условиях глобализации	298
Annotations to the Articles	303

Экономическая теория

К вопросу о формировании и использовании интеллектуального капитала в современной экономике России

© 2011 О.А. Карпенко

Самарский государственный экономический университет

E-mail: lvls@mail.ru

В статье рассматривается влияние институциональных факторов на процессы формирования и использования интеллектуального капитала в российской экономике, к числу которых относятся финансовые и организационные институты. Внимание в исследовании акцентировано на институциональных инновациях и мерах по созданию инновационной системы, проводимых в настоящее время в России.

Ключевые слова: особая экономическая зона, трансфер технологий, технопарки, бизнес-инкубаторы, бизнес-ангелы, инновационное предпринимательство.

Стратегическим направлением модернизации российской экономики являются процессы, связанные с интеллектуальным капиталом, и от скорости достижения их качества зависит ее переход к экономике инновационного типа. Начиная с 2009 г. российским руководством был объявлен курс на проведение новой политики, направленной на модернизацию экономики и инновационное развитие, т.е. развитие, в основе которого заложены процессы формирования и использования интеллектуального капитала. В связи с этим начаты законодательные финансовые и организационные преобразования, направленные на стимулирование инноваций.

Считаем возможным провести анализ действующих на современном этапе инновационных инициатив и выявить существующие проблемные вопросы в инновационных процессах формирования и использования интеллектуального капитала.

Экономический кризис 2008 г. послужил одним из стимулов переоценки структуры российской экономики, свидетельством необходимости ее диверсификации и ухода от экспортно-сырьевой зависимости. При этом ориентир на инновационное развитие начал формироваться еще на этапе предвыборной программы Президента Д.А. Медведева, которая называлась “4 И: инновации, институты, инфраструктура и инвестиции” и была основана на широко известном тезисе о необходимости модернизации экономики России. Первоначальные меры по ее реализации были сосредоточены на координации проводимой государственной политики, устранении дублирования усилий и противоречий между созданными ранее институтами и выделении пяти приоритетных направлений развития экономики инновационного типа (или отраслей формирования интеллектуального капитала): биотехнологии и медицина; альтернативная энергетика и энергосбережение; стратегические ИТ-технологии и создание су-

перкомпьютеров; космические и телекоммуникационные технологии; ядерные технологии.

Успешность реализации заявленной повестки дня зависит от создания эффективно-действующей национальной инновационной системы. Внедрение элементов этой системы осуществляется посредством заимствования инновационных мер и институтов, апробированных в других странах, и их переосмысления в российском институциональном и историческом контекстах.

Формирование интеллектуального капитала России, как и во всем мире, начинается с процесса формирования интеллектуальных ресурсов капитального характера, интеллектуального потенциала страны в образовательной сфере, который вместе с этим относится к числу основополагающих элементов инновационной системы. Интеллектуальный потенциал России представлен в лице подготовленных и творчески настроенных ученых, инженеров и других специалистов, заинтересованных в создании новых интеллектуальных продуктов, а также предпринимателей и финансистов, ориентированных на создание новых предприятий.

Переходя к рассмотрению влияния организационных и финансовых институциональных факторов, следует сказать, что современная институциональная база российской науки и технологии отражает наследие системы советских времен. Организации, ответственные за развитие и стимулирование научно-технического и в целом интеллектуального потенциала подразделяются на четыре основные категории:

- Российская академия наук. На долю ее научно-исследовательских институтов приходится около двух третей фундаментальных научных исследований.

- Высшая школа, представленная вузами, отвечающими за подготовку ученых, инженеров и исследователей. При этом университеты занимаются

не столько фундаментальными исследованиями, сколько исследованиями по договорам с предприятиями и институтами.

- Сохранившиеся отраслевые и ведомственные научно-исследовательские институты (НИИ). Во времена СССР все предприятия, находившиеся в ведении министерства, получали свои технологии от принадлежавшего ему НИИ; разработки собственных КБ передавались в НИИ для доработки и распространения в отрасли (коммерциализации в современном понимании). Большая часть этих институтов сейчас либо прекратила свое существование, либо вошла в состав крупных корпораций.

- Сохранившиеся научно-исследовательские институты и опытно-конструкторские бюро предприятий. В советское время эти институты были связаны с конкретными промышленными предприятиями и отвечали за адаптацию разработанных отраслевыми НИИ технологий к условиям данного завода, фабрики или объединения. На данный момент большая часть из них исчезла полностью, однако некоторые превратились в коммерчески успешные проектные организации, особенно в нефтегазовом и металлургическом секторах.

Стоит заметить, что, хотя в других государствах с развитой экономикой центрами научно-исследовательских разработок являются преимущественно университеты, в России центрами фундаментальных исследований исторически были институты Российской академии наук. Университеты являлись высшими учебными заведениями, но не исследовательскими центрами. Только наиболее передовые университеты и институты были интегрированы с научно-исследовательскими институтами АН для проведения фундаментальных исследований с участием студентов старших курсов.

Важным признаком, свойственным советской науке, было наличие географически разбросанных и засекреченных наукоградов, созданных для решения фундаментальных исследовательских задач. За всю советскую эпоху было построено свыше пятидесяти таких закрытых городов. В большинстве своем они располагались вблизи обычных населенных пунктов, но были отделены от местной инфраструктуры строгой системой безопасности и не связаны с окружающей действительностью. Ввиду отсутствия независимой экономической базы после распада Советского Союза многие из городов потеряли свой потенциал. Однако при разработке политики создания региональных элементов инновационной системы следует учитывать размещение сохранившихся наукоградов - Дубны, Обнинска, Сарова, Кольцова, Черногловки, Троицка и др.

Вместе с тем организационные диспропорции формирования интеллектуального капитала имеют не только географический характер и происходят

на всех этапах формирования интеллектуальных ресурсов.

Согласно данным Министерства образования и науки Российской Федерации, доля студентов в населении РФ с советских времен возросла в 2,5 раза¹. Однако уровень знаний и навыков, получаемых ими, часто не соответствует потребностям работодателей - около 50 % выпускников вузов не в состоянии устроиться по специальности и занимаются деятельностью, требующей значительно более низкой квалификации. Вместе с тем имеется существенный дисбаланс по отраслевому распределению выпускников, в котором преобладают гуманитарные направления, поэтому проблемы трудоустройства и приведения в соответствие кадровых потребностей образовательной и производственной сфер - одна из диспропорций в формировании интеллектуальных ресурсов.

В настоящее время российская высшая школа находится в состоянии реформирования, направленного на достижение соответствия международным стандартам и более тесное взаимодействие с зарубежной образовательной системой (Болонский процесс), для нее характерны тенденции глобализации (создание федеральных и исследовательских университетов), нацеленные на повышение качества интеллектуальных ресурсов страны.

Если раньше основными системными проблемами считались несоответствие вузовских выпускников потребностям рынка труда, трудоустройство по специальности и безработица, то теперь очевидно, что системные проблемы продвинулись вглубь и захватили среднюю школу. Намечившаяся реформа, связанная с ранней профилизацией среднего общего образования и предоставлением ученикам выбора лишь нескольких дисциплин из обязательных предметов, уже вызвала глубокий общественный резонанс. У реформы, безусловно, есть плюсы, но ее реализация в будущем может привести к возникновению более ранних профессиональных диспропорций между выпуском школы и приемом в высшие учебные заведения. Таким образом, особенностью российских интеллектуальных ресурсов является их высокое качество, но существующие диспропорции между сферами их формирования вызывают опасение за сохранность этого качества в будущих поколениях.

Неотъемлемым институциональным фактором формирования и использования интеллектуального капитала и элементом инновационной системы выступает организационная инфраструктура поддержки инноваций: инкубаторов, особых экономических зон и технопарков, инициативы по созданию которых также проявляются на современном этапе развития российской экономики.

За последнее десятилетие российское руководство приняло серию институциональных мер по строительству новой инфраструктуры для поддержки создания новых предприятий. К такой инфраструктуре относятся бизнес-инкубаторы, особые экономические зоны и технопарки.

На примерах развивающихся стран бизнес-инкубаторы могут быть важным инструментом развития новых инновационных предприятий, обеспечивая им поддержку на ранних стадиях. Они получили в России широкое распространение, однако их эффективность и вообще целесообразность создания не везде очевидна. Как правило, инкубаторы не обладают всеми необходимыми для успеха инновационного процесса элементами и потому не слишком привлекательны для предпринимателей. В большинстве своем инкубаторы являются государственными, а не самостоятельными предприятиями и заинтересованы скорее в отчетных показателях, чем в коммерческом успехе обслуживаемых ими компаний.

Перенимая аналогичным образом опыт развивающихся стран, Правительство РФ определило особую экономическую зону (ОЭЗ) как замкнутую территорию, на которой действуют особые правила, поощряющие предпринимательскую деятельность. На резидентов ОЭЗ распространяются ограниченные во времени налоговые привилегии, в том числе снижение налога на прибыль, освобождение от таможенных сборов, налогов на имущество и землю. Закон предусматривает несколько видов ОЭЗ, в том числе промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые зоны.

К настоящему моменту в России образован ряд ОЭЗ, среди которых выделяют производственные: Липецкая область, Республика Татарстан - и технико-внедренческие: Санкт-Петербург, Зеленоград, Дубна и Томск.

ОЭЗ имеют весьма ограниченный успех в области создания стартапов - новых высокотехнологичных компаний. Виной тому сложность процедуры вхождения в ОЭЗ, довольно неудобные внутренние процедуры и незащищенность произведенных в рамках системы ОЭЗ инвестиций перед лицом государственного менеджмента зоны. В итоге ОЭЗ достигли гораздо большего успеха в поддержке промышленного и сборочного производства и - в некоторых случаях - дочерних технологических подразделений крупных российских компаний.

Помимо ОЭЗ, российское руководство разработало программу создания сети парков высоких технологий или технопарков. Предполагается, что технопарки будут небольшими городками с населением 10-15 тыс. чел. и станут полномасштабными научно-техническими кластерами, в которых дис-

танция между наукой, образованием и бизнесом будет сведена к минимуму. В технопарке предусмотрены жилищные комплексы, призванные улучшить условия жизни исследователей и ученых. Каждый технопарк развивается вокруг крупного учебного заведения или ведущего научного института. В отличие от ОЭЗ, технопарк не предоставляет каких-либо особых таможенных или налоговых льгот, являясь открытой коммерческой средой.

В рамках правительственной инициативы запланировано и уже начато сооружение следующих новых технопарков: Черноголовского технопарка (Московская область) - химия, информационные технологии; технопарка "Идея" (Казань, Татарстан) - информационные технологии и нефтехимия; Западно-Сибирского инновационного центра (Тюмень) - технологии разведки и разработки месторождений нефти и газа, IT-технологии; технопарка Новосибирского Академгородка "Академпарк" (Новосибирск) - биотехнологии, информационные технологии, электроника, научное приборостроение, нанотехнологии; Обнинского технопарка (Обнинск, Калужская область) - ядерные технологии, биотехнологии, медицинские технологии; Нижегородского технопарка Анкудиновки (Нижний Новгород) - информационные технологии, биотехнологии; ИТ-парка Санкт-Петербурга - информационные технологии; Кемеровского технопарка - технология безопасной добычи угля, химия; технопарка Республики Мордовии - микроэлектроника и телекоммуникации; технополиса "Сколково" как аналога ведущим мировым инновационным центрам, включающего учебные заведения, исследовательские учреждения, инкубаторы малого бизнеса и центры НИОКР международных и российских компаний наряду с российскими высокотехнологичными стартапами, с населением 20 000 чел.

В 2009 г. в России был принят закон, сходный с американским законом Бей - Доула, позволяющий российским вузам создавать собственные коммерческие предприятия. Сегодня уже зарегистрировано порядка 475 центров коммерциализации и трансфера технологий, но, по имеющимся сведениям, большинство из них пока не работает.

По мнению многих экспертов, в России слишком мало учреждений, предоставляющих современное деловое образование и возможности изучения предпринимательского дела на практике, за исключением бизнес-школы "Сколково". Большинство лучших программ MBA базируется в Москве, что увеличивает отток талантливых бизнесменов из регионов.

Однако непоследовательность государственной поддержки и внедрения программы строительства технопарков привела к тому, что из запланированной сети в 2010 г. фактически действуют только

два - в Новосибирске и Казани, да и то в ограниченном режиме (без жилищных условий), причем оба созданных правительством технопарка полностью загружены, что указывает на актуальность задачи создания подобных объектов в России.

В отличие от инкубаторов и ОЭЗ, технопарки должны действовать как самостоятельные коммерческие предприятия, оказывающие поддержку инновационным фирмам.

Бизнес-инкубаторы, ОЭЗ и технопарки могут действовать совместно. Так, имеет место растущая тенденция к созданию бизнес-инкубаторов внутри ОЭЗ или технопарков. Несмотря на имеющийся опыт создания академгородков, являющихся прототипами современных систем, эти элементы опорной инфраструктуры инноваций для России являются относительно новыми, предоставляют благодатную почву для экспериментирования и порождают массу дискуссий вокруг своего эффективного использования.

Одна из основных трудностей для российских стартапов - это отсутствие производственных объектов и оборудования для прототипирования. Отсутствие возможности дешево и быстро производить прототипы является важной причиной неспособности инновационных компаний наладить экспериментальное производство конкретных устройств. Сегодня данная проблема решается в рамках некоторых технопарков, объявлено о возможной программе Фонда Бортника, однако пока этого также недостаточно, особенно для таких направлений, как микроэлектроника.

Для стимуляции финансирования инноваций российское руководство выработало ряд государственных финансовых механизмов, к которым относятся:

- Российская венчурная компания (РВК) - государственный фонд фондов, выполняющий функции института развития Российской Федерации, который должен стать одним из ключевых инструментов России в деле построения национальной инновационной системы². Первоначально компания планировала действовать через региональные венчурные фонды, создаваемые совместно с региональными администрациями. Однако это вело к фрагментированию инвестиционной политики и оказалось неэффективным, поэтому от идеи отдельных региональных фондов было решено отказаться. В качестве альтернативы РВК подписала семь соглашений о сотрудничестве с различными российскими регионами, так что компания охватит 30 % российских регионов.

- Российская корпорация нанотехнологий (Роснано) была основана в 2007 г. для развития и внедрения нанотехнологий как приоритетной политики российского руководства³. Роснано может вы-

ступать соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом. При этом доля собственности Роснано может составлять до 50 %. Роснано также принимает участие в формировании нанотехнологической инфраструктуры, в том числе нанотехнологических центров, бизнес-инкубаторов и венчурных инвестиционных фондов, как правило, инвестируя в крупномасштабное производство.

- Государственная корпорация "Ростехнологии". Ее основными функциями являются содействие в разработке и производстве высокотехнологичной промышленной продукции; проведение перспективных исследований и развитие технологий; обеспечение продвижения на внутренний и внешний рынки и реализации на них высокотехнологичной промышленной продукции, а также связанных с созданием этой продукции товаров и результатов интеллектуальной деятельности; привлечение инвестиций в организации различных отраслей инновационной промышленности⁴. Эта корпорация теснее всего связана с военно-промышленным комплексом и другими традиционными промышленными предприятиями.

- Росинфокоминвест - государственный инвестиционный фонд с капиталом 150 млн. долл., образованный в 2006 г. с целью финансирования проектов в сфере информационно-коммуникационных технологий. Этот фонд управляется Минкомсвязи, но по состоянию на середину 2010 г. он не приступил к инвестиционной деятельности.

- Фонд Бортника - фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, образован в 1994 г. для поддержки малого бизнеса⁵. Он предоставляет небольшие безвозвратные посевные гранты в рамках программы "Старт", гранты НИОКР в рамках программы "У.М.Н.И.К." и др.

Частное финансирование инноваций в России крайне ограничено, а существующие фонды прямых инвестиций, как правило, стараются не инвестировать в технологические компании. Тем не менее, несмотря на спорную с точки зрения международной практики законодательную основу, венчурные инвестиционные фонды и бизнес-ангелы в России уже начали появляться. Наиболее значимой организацией участников рынка венчурных инвестиций в России является Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ)⁶, а организацией "ангельских" инвесторов - Национальное содружество бизнес-ангелов России "СБАР"⁷. Ряд международных венчурных фондов объявил о совместных проектах с российскими финансовыми структурами, как, например, DFJ-VTB-Aurora. Часть из проявляющих интерес к российским технологическим проектам фондов, как Barings Vostok или

Russia Partners, являются достаточно крупными и управляют большими инвестиционными портфелями.

Таким образом, недостаток содействия развитию бизнеса на самых ранних стадиях как в финансовой, так и в организационной формах является огромным препятствием на пути развития начинающих инновационных компаний.

Развитие процессов, связанных с интеллектуальным капиталом и инновациями, зачастую тормозится влиянием институтов менталитета российского общества и экономической культуры, в которой особенно выделяется неразвитость культуры предпринимательства.

Российскому бизнесу изначально было свойственно краткосрочное мышление, стремление обогатиться за счет быстрого оборота товаров и скрывать доходы от государственных и налоговых структур. Подобное предпринимательство практически не имело отношения к долгосрочному ведению инновационного процесса, свойственному другим странам. В результате ощущается серьезная нехватка успешных серийных предпринимателей-практиков и опытных наставников для молодежи.

В целом, на данный момент в России талантливые люди стараются стабилизировать свое положение, устроившись в крупные компании и институты, и не хотят рисковать, открывая собственное дело. Но тем не менее инновационное предпринимательство как общественная сила приобретает растущий авторитет, особенно среди молодежи. Наиболее заметным индикатором этого процесса служат молодежные лагеря и слеты, такие как "Селигер" в Твери, проводимые по всей России фестивали *Big Camp* и Международный молодежный инновационный форум "Интерра" в Новосибирске. Все это указывает на наличие спонтанного стремления к более инновационному будущему России, но находящегося в зачаточном состоянии.

Очевиден недостаток привлекательности в общественном сознании ролевой модели инноватора, в отличие от образа олигарха или чиновника. В течение двадцати лет реформ ученые и инженеры не воспринимались всерьез; многие успешные люди либо не афишировали себя, либо уезжали со своими компаниями на Запад. Лишь некоторые проекты коммерциализации и передачи технологий увенчались заметным успехом, и опыт превращения интеллектуального потенциала конкретного человека в интеллектуальный капитал, дающий статус и богатство, в России широкой публике неизвестен.

Таким образом, в итоге исследования можно сформулировать институциональные особенности формирования и использования интеллектуального капитала России:

1. Диспропорции между образовательной и производственной сферами формирования интеллектуального капитала - нехватка современных обучающих центров, перепроизводство и недостаток специалистов.

2. Неполное использование интеллектуальных ресурсов (отсутствие стимулов к инновационному мышлению, низкий уровень экономической и предпринимательской культуры) и интеллектуального капитала (обратная трансформация - интеллектуальная безработица и уход интеллектуальных кадров в бизнес, утечка талантливых ученых за рубеж).

3. Блокирование развития процессов формирования и использования интеллектуального капитала финансовыми и организационными институциональными факторами, которое проявляется в следующем:

- законодательный запрет российским государственным инвестиционным организациям выступать полноправными игроками на международных рынках, а также отсутствие у них инвестиционного и менеджерского опыта;

- ограниченная организационная поддержка и финансирование начинающих компаний - стартапов и отсутствие организаций трансфера технологий, подобных спин-офф-, спин-инн-компаниям и др.;

- непоследовательность мер и отсутствие единого мнения по стимулированию инноваций, приводящее к противоречиям между действиями различных министерств и ведомств, органов местной и региональной власти.

¹ Отчет Президенту РФ Д.А. Медведеву. Санкт-Петербургский форум, 2007. С. 93.

² Российская венчурная компания: офиц. сайт РВК. URL: <http://www.rusventure.ru>.

³ Российская корпорация нанотехнологий: офиц. сайт Роснано. URL: <http://www.rusnano.com>.

⁴ Государственная корпорация "Ростехнологии": офиц. сайт ГК "Ростехнологии". URL: <http://www.rostechnologii.ru>.

⁵ Фонд Бортника: сайт Фонда Бортника. URL: <http://www.fasie.ru/Default.aspx>.

⁶ Российская ассоциация венчурного инвестирования: сайт РАВИ. URL: <http://www.rvca.ru>.

⁷ Национальное содружество бизнес-ангелов России: сайт СБАР. URL: <http://www.russba.ru/language.ru>.

Поступила в редакцию 02.03.2011 г.

Процесс монополизации рынка трансакционных услуг

© 2011 Д.Н. Владиславлев

кандидат экономических наук

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана

E-mail: dvlad97@mail.ru

В статье проведено социально-экономическое исследование процесса монополизации рынка трансакционных услуг. Обосновано понятие процесса монополизации и его связь с процессом концентрации. Проанализирован уровень монополизации российского и зарубежных финансовых рынков.

Ключевые слова: трансакционный, услуга, конкуренция, монополизация, концентрация.

Конкуренция - необходимый элемент рыночного механизма. Однако характер конкуренции может быть различным. В экономической теории различают совершенную и несовершенную конкуренцию.

Современное антимонопольное регулирование направлено на поддержание на рынке олигополии. Предполагается, что если рынок состоит из нескольких фирм, то они осознают свою взаимозависимость. Вследствие этого каждый продавец, определяя объем производства продукции и цену, учитывает реакцию остальных участников рынка. Таким образом, в условиях олигополии фирма не снизит цену на продукцию для увеличения своей рыночной доли, так как конкуренты могут в ответ также понизить цены и вернуть себе первоначальные рыночные доли, что приведет к потере фирмой части прибыли. Это означает, что конкуренция при олигополии может проявляться либо путем неявного понижения цен (улучшение качества, появление сопутствующих услуг и т.д.), либо неценовой конкуренции (дифференциация продукта, реклама и т.д.).

Понятие чистой монополии, подобно понятию чистой конкуренции, является абстракцией. Даже полное отсутствие конкурентов внутри страны не исключает их наличия за рубежом. Поэтому можно представить чистую, абсолютную монополию, скорее, только теоретически. Монополия предполагает, что одна фирма является единственным производителем какой-либо продукции (однородной или дифференцированной), не имеющей аналогов. Причем покупатели не имеют возможности выбора и вынуждены приобретать данную продукцию у фирмы монополиста. Вследствие этого фирма-монополист обладает абсолютной властью над ценой.

В зарубежной экономической и правовой литературе понятия "монополия" и "монополи-

зация" различаются. Монополия сама по себе не является незаконной, так как фирма может завоевать монопольное положение на рынке легальным путем, например, за счет повышения производительности труда, используя нововведения и т.д. Понятие "монополизация" впервые появилось в американском антимонопольном праве при подготовке Закона Шермана (1890). Авторам данного закона необходимо было ограничить злоупотребления трестов, учитывая, что многие их действия приводят к экономии от масштаба производства, выгодной для потребителей. Законодатели внесли в текст закона запрет на монополизацию, подразумевая под этим термином активные действия, направленные на достижение монополии и выходящие за рамки обладания монопольной властью вследствие наивысшей эффективности¹.

Для достоверного суждения о монополистическом или немонополистическом характере фирмы требуется ряд показателей, характеризующих ее экономические позиции и поведение. Важнейшим из них является показатель концентрации производства и капитала. Однако количественная оценка не имеет смысла без качественного анализа как рыночных отношений, в которые вступает фирма, так и ее внутренних производственных отношений.

Количественная оценка степени монополизации может быть дана в двух плоскостях. Первая - сравнительная величина экономического потенциала крупнейших фирм рассматриваемой отрасли, которая может быть определена по размеру совокупных активов. Вторая - относительная доля отраслевого продукта в руках крупнейших фирм.

Монополия, как правило, сосредоточивает в своих руках развитые, технически совершенные средства производства. В среднем отрасли с высоким уровнем монополизации осуществляют

значительные капиталовложения в новую технику. Кроме того, монополии привлекают наиболее квалифицированные рабочие кадры за счет предлагаемой ими более высокой заработной платы. Однако они могут скомпенсировать увеличивающиеся в связи с этим издержки производства продукции, так как сочетание высококвалифицированного труда и передовых средств производства значительно повышает производительность труда. Крупнейшие участники рынка, не полагаясь только на ресурсы рынка труда, сами организуют подготовку для собственных нужд рабочей силы недостающих профессий.

Современные производственные силы расчитаны на массовое производство. Новейшие средства производства, технологические процессы, системы управления могут быть эффективными лишь при обслуживании широкого круга потребителей. Это является главной причиной возникновения экономики от масштаба (возрастающей отдачи от масштаба), которая имеет место, когда долгосрочные средние издержки фирмы падают по мере увеличения объема выпуска². Таким образом, участник рынка, на которого приходится значительная его доля, потенциально имеет большие возможности к дальнейшей монополизации рынка, чем участник, на которого приходится сравнительно малая доля рынка. Используя техническую терминологию, можно сказать, что в системе возникает положительная обратная связь. Существующая в большинстве отраслей положительная корреляция между показателями концентрации и производительности³ подтверждает наличие этой связи.

Для оценки уровня монополизации и анализа структуры рынков разработано огромное количество показателей. Однако в нашей стране и за рубежом для этих целей чаще всего используется коэффициент концентрации CR (Concentration Ratio). Он представляет собой долю в совокупном объеме продаж определенного фиксированного числа участников рынка, ранжированных по мере убывания:

$$CR_i = \left(\frac{A_i}{A_N} \right) \cdot 100 \%,$$

где CR_i - значение коэффициента концентрации для i крупнейших участников рынка;

A_i - объем продаж, приходящийся на i крупнейших участников рынка;

A_N - совокупный объем продаж.

CR - простой, наглядный и доступный пониманию показатель. Кроме того, одновременное рассмотрение максимально большого мно-

жества значений этого показателя для различного количества фирм-участников исследуемого рынка позволяет минимизировать отрицательный эффект дискретности CR.

Общее укрупнение масштабов производства как в натуральном, так и в стоимостном выражении при расчетах показателя концентрации элиминируется. Это происходит потому, что объем продаж, производимых крупнейшими фирмами, всегда делится на суммарный объем продаж. Влияние ценового фактора здесь также значительно уменьшается, так как в большинстве случаев изменение цен в равной степени затрагивает все фирмы рассматриваемой отрасли.

С конца 1930-х гг. коэффициенты концентрации стали рассчитываться и публиковаться в материалах американских промышленных цензов. При этом наибольшее внимание долгие годы уделялось CR4. Наряду с CR4 в США на отраслевом уровне рассчитывались доли 8, 20, 50 крупнейших фирм, а для промышленности в целом - доли 50, 100, 150 и 200 крупнейших фирм.

Коэффициенты концентрации широко применяются в антимонопольном законодательстве. До конца 1970-х гг. с помощью CR формулировались антимонопольные количественные стандарты Министерства юстиции США. В ныне действующем в Германии Законе против ограниченной конкуренции через CR количественно определяется господствующее положение фирмы на рынке. Господствующее положение фирмы или группы фирм на рынке возникает, если на одну фирму приходится свыше 33 % совокупного объема продаж, либо на 2-3 фирмы - 50 % совокупного объема продаж, либо на 4-5 фирм - 67 % совокупного объема продаж⁴.

Подводя итог, можно сделать заключение, что монополизация рынка чистых трансакционных услуг представляет собой направленный на достижение монополии процесс концентрации все большего объема финансовых операций на все меньшем числе финансовых организаций, не связанный с повышением эффективности оказания ими финансовых услуг.

Рост концентрации является характерной чертой развития мирового и российского финансовых рынков на протяжении всего его существования. В начале 90-х в России оказывали услуги 150 фондовых бирж, но уже к концу 1990-х гг. по своим объемным показателям ММВБ и РТС значительно опередили других российских организаторов торговли.

В большинстве стран по мере возникновения развитого фондового рынка образовались одна главная фондовая биржа, доминирующая

над остальными, и несколько небольших региональных фондовых бирж, не имеющих конкурентов в своих регионах. Кроме того, в некоторых странах возникли крупные внебиржевые системы торговли ценными бумагами, которые могли конкурировать даже с главной биржей.

Продолжением процесса образования монополистов на национальных рынках услуг организаторов торговли на рынке ценных бумаг стала международная экспансия. Крупнейшая фондовая биржа NYSE Euronext управляет фондовыми биржами Нью-Йорка, Парижа, Амстердама, Брюсселя и Лиссабона, а также Лондонской международной биржей финансовых фьючерсов и опционов. NASDAQ OMX Group, Inc владеет биржами NASDAQ и еще 8 европейскими биржами в Балтийском регионе, является крупнейшим акционером Лондонской фондовой биржи. Можно утверждать, что развитие мирового фондового рынка сопровождается его монополизацией организаторами торгов ценными бумагами.

В торгах по ценным бумагам могут участвовать только профессиональные участники. Рынок услуг профессиональных участников рынка ценных бумаг также подвержен монополизации, хотя и в меньшей степени.

Оборот российского рынка ценных бумаг сконцентрирован в руках нескольких профессиональных участников торгов. Так, показатель RC4, рассчитанный для суммарного годового оборота торгов акциями на двух ведущих торговых площадках ММВБ и РТС, на 1 января 2010 г. составил 51,38 %. При этом всего лишь на 17 компаний пришлось более 1 % оборота. Для сравнения по состоянию на 1 января 1999 г. показатель RC4 равнялся 42 %, а на момент возникновения рынка акций в России в начале 1997 г. показатель RC4 составлял 29 %. Таким образом, с момента появления в России рынка акций показатель RC4 увеличился почти в 2 раза. Однако в последние годы процесс монополизации замедлился⁵.

В США наиболее интенсивно процесс монополизации фондового рынка профессиональными участниками торгов развивался в период с начала 1960-х по конец 1970-х гг. Так, на Нью-Йоркской фондовой бирже в это время число участников торгов значительно сократилось, что явилось следствием банкротств, слияний и поглощений. В 1960 г. их насчитывалось 681, в 1968 г. - 646, в 1975 г. - 505, а в 1978 г. уже всего 465. Для сравнения, за те же 20 лет с 1978 г. по 1997 г. количество участников торгов на Нью-Йоркской фондовой бирже практически не изменилось и равнялось в 1997 г. 484. Гос-

подство в сфере размещения и торговли ценными бумагами на этой бирже с конца 1970-х гг. захватили 25 участников рынка, удельный вес которых в совокупном объеме торгов по ценным бумагам увеличился с 58 % в 1975 г. до 77 % в 1982 г. Именно они во второй половине 1970-х гг. активно поглощали мелких и средних участников торгов по ценным бумагам⁶.

В Европе на крупнейшей в Германии Франкфуртской фондовой бирже на 3 участников торгов приходится 1/3 всех сделок по ценным бумагам. Аналогичная ситуация сложилась и в Японии, где 4 банка совершают 1/3 всех операций с акциями и 3/4 всех операций с облигациями⁷.

Уровень концентрации среди коммерческих банков не так высок, как среди инвестиционных банков. Дискуссия о том, необходимо ли такое большое их количество, не прекращается. Одни полагают, что мелкие и средние банки усложняют банковскую систему и препятствуют развитию движения финансового капитала, а другие считают их основой для развития розничных услуг. Однако так ли много в России банков?

Наибольшее число банков на 100 тыс. жителей в Ирландии, на Кипре, в Люксембурге, в Италии и в Австрии. В остальных развитых странах цифры стабильны: 1-4 банка на 100 тыс. чел. В развивающихся странах коэффициент существенно ниже и редко достигает единицы. Российский показатель несколько ниже 1, что классифицирует нашу страну скорее как развивающуюся. Если сравнивать наш показатель с Канадой, где похожая структура расселения, то канадский коэффициент почти на порядок выше⁸.

По показателю концентрации финансового капитала крупнейшими банками российская банковская система значительно превосходит мировую банковскую систему.

За десять лет (с 1 января 2000 г. до 1 января 2010 г.) активы 1000 крупнейших в мире банков выросли с 36 036 млрд. долл. США до 95 532 млрд. долл. Одновременно выросли и показатели концентрации: CR4 вырос на 0,6 % (с 10,41 % до 11,01 %), CR8 вырос на 2,22 % (с 17,85 % до 20,07 %), а CR20 вырос на 5,07 % (с 35,00 % до 40,07 %)⁹.

За тот же период выросли показатели концентрации активов крупнейшими российскими банками: CR5 вырос на 3,86 % (с 42 % до 47,8 %), а CR20 вырос на 4,73 % (с 63,7 % до 68,5 %)¹⁰.

Таким образом, несмотря на уже достигнутый высокий уровень, концентрация финансового капитала крупнейшими банками в мире и в России продолжает расти.

В России на рынке информации, необходимой для принятия финансовых решений (финансовой информации), сложилась олигополия. Это связано с тем, что на рынке оперативной информации, наиболее значительным сегментом которого является рынок финансовой информации, главным конкурентным преимуществом выступает наличие обширной корреспондентской сети. Крупнейшими российскими информационными концернами являются ИТАР-ТАСС, Интерфакс и РБК.

Крупнейшими международными информационными концернами, предоставляющими финансовую информацию, являются Bloomberg, Reuters и Thomson Financial.

Таким образом, современный рынок чистых транзакционных услуг и рынок транзакционных ресурсов характеризуются высоким уровнем монополизации, имеющим тенденцию к дальнейшему повышению, усиливающуюся в периоды финансовых кризисов.

¹ Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: пер. с нем. М., 1997. С. 440-441.

² Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: пер. с англ. М., 1993. С. 148-152.

³ Bock A., Farkas J. Concentration and productivity: Some preliminary problems and findings. The Conference Board Studies in Business Economics. N.Y., 1969. □ 103.

⁴ Monopolkommission. Oekonomische Kriterien für die Rechtsanwendung. Hauptgutachten 1982/1983. Baden-Baden, 1984.

⁵ См.: Крупнейшие брокеры России в 2009 году. URL: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2010/01/26/32687079>. Дата обращения: 26.01.2010; Архив итогов торгов и сделок по ценным бумагам. URL: <http://www.rts.ru/s393>. Дата обращения: 01.01.2010.

⁶ См.: Жуков Е.Ф. Ценные бумаги и фондовые рынки. М., 1995. С. 128-129; NYSE Financial and Statistical Highlights, 1996-1997.

⁷ Рубцов Б.Б. Зарубежные фондовые рынки: инструменты, структура, механизм функционирования. М., 1996. С. 186, 199.

⁸ Мовсеян А., Либман А. Мировой опыт организации банковских систем // Банковское дело в Москве. 2002. □ 2.

⁹ См.: Top 1000 world banks // The Banker. July 2000; Top 1000 world banks // The Banker. July 2010.

¹⁰ См.: Обзор банковского сектора Российской Федерации. М., 2010. □ 98; Состояние банковского сектора Российской Федерации в 2000 году.

Поступила в редакцию 01.03.2011 г.

Кадровая составляющая развития инновационной экономики (К вопросу о формировании национальной инновационной системы через подготовку и повышение квалификации человеческих ресурсов)

© 2011 О.Д. Прохоренко

Самарский государственный экономический университет

E-mail: lvls@mail.ru

В статье рассматривается проблема формирования кадровой составляющей развития национальной инновационной системы и ее компонент путем подготовки и повышения квалификации человеческих ресурсов и организационных преобразований на субъектах инновационной экономики. Формирование кадров представляется как фактор обеспечения конкурентоспособности национальной экономики и развития общества.

Ключевые слова: инновация, инноватика, инновационная экономика, человеческие ресурсы, кадры, инфраструктура, коммерциализация инноваций.

В настоящее время конкурентоспособность любого государства, в том числе и Российской Федерации, на мировом рынке определяется темпами перехода к инновационной экономике, внедрения новейших технологий и решений и интенсивностью процессов модернизации и инновации. Важнейшим элементом, от которого зависит вся экономическая система, является ее инновационная инфраструктура, обеспечивающая взаимосвязь системы производства инноваций и рынка.

Несмотря на высокий потенциал, разветвленную сеть образовательных и научных учреждений, Российская Федерация далека от лидерства в области инновационного развития. Вместе с тем данная проблема актуальна не только для России, но и для многих других регионов мира, ведь именно инновации стали доминирующим фактором мирового экономического развития.

Базой роста экономики должны стать промышленность и инновационные отрасли. Однако в настоящее время условия для развития инновационного бизнеса хуже, чем у многих других государств мира. Мощная промышленная и научная база являются конкурентными преимуществами Российской Федерации в данном направлении. Необходимо также активно использовать инструменты господдержки.

Инфраструктура - ключевой фактор для формирования самоподдерживающейся системы создания, воспроизведения и реализации инноваций для национальной экономики. В случае грамотной реализации данной идеи минимизируются дальнейшие потенциальные расходы и усилия государства на поддержание и стимуляцию

данного процесса. Инфраструктура может быть создана как под влиянием государства, так и без него или с минимальным участием. Яркий пример такой самозарожденной инфраструктуры можно наблюдать в Калифорнии, США, где по факту инфраструктура была создана "стихийно" хозяйствующими субъектами в области информационных технологий практически без участия государства, хотя и при участии заинтересованных государственных хозяйствующих субъектов¹. Основным фактором создания такой системы является синергетический эффект от близкого нахождения и тесных взаимосвязей между субъектами рынка информационных технологий внутри агломераций штата.

Фактически можно говорить о том, что отсутствие инновационных предприятий в российской экономике ставит под угрозу всю экономическую систему страны, что и было продемонстрировано в условиях последнего финансового кризиса. Можно говорить о том, что в России фактически не существует эффективного механизма стимулирования разработки и продвижения инновационных товаров на мировых рынках.

Вместе с тем в последнее время можно говорить о появлении отдельных частей данного механизма, создании инновационной инфраструктуры: особых экономических зон, государственных венчурных фондов, технопарков.

Также можно говорить об активизации различных "посредников" в области коммерциализации инноваций на российском рынке: крупные национальные и международные компании, инжиниринговые и консалтинговые компании, венчурные фонды и частные инвесторы активно

проявляют интерес к инновационным процессам и разработкам российских предприятий. Накопленный данными участниками рынка опыт может существенно облегчить задачу построения “инновационного конвейера” и массового внедрения инноваций, построения новой экономики инновационного типа. Тем не менее при выходе на российский рынок инноваций данные предприятия сталкиваются с рядом проблем и рисков, характерных как для мирового рынка, так и для России.

Существует ряд структурных проблем, препятствующих созданию и развитию национальной инновационной системы, в частности проблема человеческого ресурса и управления ими в рамках перехода к инновационной экономике. Так, проблема взаимодействия на мезоуровне между макроэкономическими интересами и интересами отдельного гражданина так и не решена². Многие решения на макроэкономическом уровне вызывают конфликт интересов как на уровне предприятий, так и на уровне конечных потребителей. Например, запрет производства устаревшего оборудования вызывает негативную реакцию у консервативных потребителей и предприятий, обслуживающих данную рыночную нишу. В некоторых случаях такая политика стимулирует не применение новых технологий, а уход таких производителей в теневой сектор экономики или сосредоточение их усилий на том, чтобы обойти данные запреты³.

Кадровая составляющая призвана обеспечивать подготовку специалистов в области научного и технического управления инновациями, а также повышать квалификацию персонала в области инноваций. Кадровая составляющая в первую очередь должна быть направлена не только на подготовку ученых и разработчиков, но и на подготовку специалистов по управлению и коммерциализации инновационных решений.

Если говорить о процессе создания инноваций и внедрения, то в настоящее время он происходит стихийно и непредсказуемо. Большинство отечественных предприятий либо сокращают отделы “research and development”, либо не имеют таковых.

Основной же задачей кадровой составляющей инновационной инфраструктуры является управление и коммерциализация инновационных идей и решений, так как многие перспективные разработки не реализуются именно из-за организационных проблем или недостаточно грамотно обоснованной экономической выгоды от их внедрения.

Задачей кадровой составляющей инновационной экономики является создание так называ-

емого “инновационного конвейера”, обеспечивающего непрерывный процесс создания и внедрения инноваций, а также их коммерциализации и вывода на национальный и внешний рынок.

Хорошим примером такого конвейера могут послужить международные компании, занимающиеся разработкой и продвижением технически сложных потребительских товаров, - отрасли с высокой конкурентной средой и коротким жизненным циклом товара. Так как текущий пятый цикл считается циклом электроники и высоких технологий, наиболее характерные примеры можно рассматривать именно из данной отрасли.

Сама система управления инновациями в большинстве таких компаний более нацелена на продвижение инновационного товара и управление спросом, чем на разработку.

Основное отличие инновационной системы таких компаний - в ориентации прежде на рынок и потребителей, чем на создание товара. Так, по исследованиям, не более 10 % потребителей относятся к так называемой группе tech1 и ориентируются исключительно на технические характеристики и возможности товара⁴. Большинство потребителей ориентируются на мнение окружающих, экспертов, рекламу и внешний вид или имидж товара.

С другой стороны, многие компании “создают рынок” под инновационный товар, коммерциализируя абсолютно новые технологии, спрос на которые не был предсказан и, по сути, был сформирован успешным продвижением товара или технологии.

Взаимодействие науки, бизнеса, образовательной системы и государства в рамках подготовки специалистов в области управления инновациями может дать хороший синергетический эффект для всех участников данного процесса и помочь решить дополнительные проблемы тех или иных хозяйствующих субъектов. Главной целью любой коммерческой организации является получение прибыли.

Каждый из перечисленных субъектов имеет свои проблемы и “узкие места”.

При построении правильной системы инфраструктуры и взаимодействия всех вышеперечисленных экономических институтов каждый из них получает дополнительный эффект. Высшие учебные заведения и другие образовательные учреждения получают как дополнительный канал для трудоустройства выпускников, так и дополнительный спрос на подготовку и переподготовку специалистов. Поскольку образовательные учреждения также являются хозяйствующими субъектами и заинтересованы в сниже-

нии издержек, улучшении качества и повышении спроса на их услуги, они могут перенимать лучшие нововведения от бизнеса, в частности от системы управления инновациями. То же касается и научных институтов. Кроме того, образовательные учреждения в таком случае могут получить хорошую практическую базу для своих студентов.

С точки зрения предпринимателей и представителей бизнеса, синергетический эффект будет заключаться в снижении остроты проблемы нехватки квалифицированных кадров, а также в повышении нематериальных активов предприятия и его репутации в отрасли.

Организация производит конкурентоспособную продукцию только до тех пор, пока она способна реализовывать инновации. Способность инновационного производства не возникает сама по себе, она создается "генераторами" - учеными, изобретателями и т.д. Автор идеи может и не осознавать их рыночной ценности. Материализация же идей потребует осознанных усилий, спланированной работы для своего юридического, правового, информационного, финансового и прочего обеспечения. И этих усилий ждут от инновационных университетов, разветвленная сеть которых призвана стать основой для построения вузовского сегмента инфраструктуры метаязыка - национальной инновационной системы. Сама категория инновации подразумевает на начальном этапе нематериальную идею, стоимость которой в ценностном выражении может быть представлена в том числе и как отрицательная.

Развитие национальной инновационной системы требует системы оценки инноваций. Необходимо связывать интеллектуальную составляющую с финансовыми средствами, создавать механизмы коммерциализации инновационных идей. Основным тормозом развития инновационного процесса в России является отсутствие системы оценки идей, перевода продукта в массовое производство из состояния идеи.

Реализация инновационной идеи, как правило, требует значительных затрат, как материальных, так и организационно-финансовых. Большое число изобретений так и не реализуется на практике и не коммерциализируется. Или, в других случаях, внедряется конкурентами.

Если предприятие решает внедрить инновацию или выпустить инновационный продукт, то, как правило, данный процесс требует значительных финансовых и трудовых затрат на первоначальном этапе. В дальнейшем, с расширением производства, уменьшаются относительные издержки предприятия и оно начинает получать

прибыль. Кроме того, если предприятие производит инновационную продукцию, подразумевается, что таковая отсутствует у конкурентов. С увеличением масштаба требуется увеличение количества вовлеченных человеческих ресурсов с ноу-хау для данного вида продукции. Так как специалисты по новому продукту отсутствуют, единственным выходом является обучение собственных специалистов, увеличение их интеллектуального капитала. С учетом нового опыта и приобретенных знаний ценность таких специалистов на рынке труда возрастает, что приводит к угрозам для самого предприятия - переманиванию сотрудников конкурентами и выпуску аналогичной продукции. Кроме того, для удержания специалистов предприятиям приходится повышать затраты на оплату более квалифицированного труда более квалифицированными работниками. Таким образом, можно говорить, что внедрение инновационного продукта требует дополнительных затрат по сравнению с выпуском и оказанием традиционных товаров и услуг.

Кроме того, возникает дополнительная проблема: "стоимость на рынке труда" специалиста зависит от наличия таких специалистов на рынке труда. Соответственно, если данный специалист является уникальным носителем знания или опыта, то его стоимость выше и работник в таком случае не заинтересован в подготовке аналогичных ему специалистов и передаче собственного опыта, собственных знаний.

При создании инновационной инфраструктуры необходимо учесть особенности российской системы государственного регулирования, однако сегодня государство обладает всеми необходимыми ресурсами и желанием провести реформу своего экономического базиса, и модель инновационного конвейера, основанная на уже существующих, хотя и не работающих в полную силу системных элементах, имеющая достаточно простую структуру для реализации и дающая возможность согласовать интересы макро- и микроэкономики, является, на наш взгляд, достаточно оптимальным решением.

Вместе с тем наличие сопротивления построению национальной инновационной системы является объективной проблемой для всех экономик мира. Многие субъекты национальных экономик стремятся сохранить традиционный уклад и оказывают сопротивление инновациям, в частности по причине неразвитости рыночного институционализма.

Необходимо также отметить, что на данный момент в России образованием в сфере инноваций занимаются не только высшие учебные заведения, но и консультационные и инженерин-

говые компании. Однако эти субъекты чаще всего дают узконаправленные знания, без системных знаний в области управления и коммерциализации инноваций. Международный же опыт, как правило, предусматривает долгосрочные программы подготовки специалистов, включающие самостоятельную работу в рамках участия в управлении инновационным проектом. Таким образом, уровень российских специалистов в области инноваций существенно уступает общемировому.

Роль высших учебных заведений заключается не только в подготовке специалистов, но и в содействии развитию инновационной экономики в целом и активном участии в реализации инновационных проектов.

Таким образом, можно говорить о необходимости синергии образования, бизнеса и науки

для эффективного функционирования экономики, ориентированной на постоянную инновационную активность.

¹ Силиконовая долина: история возникновения и роль в инновационном развитии // Теория и практика управления. 2004. □ 5.

² Симонян Р.Х. Концепция мезоуровня применительно к региону // Социологические исследования. 2010. □ 5. С. 52-61.

³ Производители обошли запрет на продажу лампочек мощностью от 100 Вт // Энергетическая Россия. URL: <http://energyland.info/news-show-tek-electro-63522>.

⁴ Покупка новинки или редкой модели. @Astera.ru - новости ИТ-бизнеса для профессионалов. URL: www.astera.ru.

Поступила в редакцию 02.03.2011 г.

Реальная экономика: механизм движения фиктивного и действительного капитала

© 2011 А.В. Мещеров

профессор, доктор экономических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kafedra_itemeo@mail.ru

Рассматриваются аспекты образования действительного и фиктивного капитала, определяется разграничение действительных и фиктивных процессов в современной экономике с учетом формирования банковского процента (депозитной и кредитной ставок).

Ключевые слова: действительный и фиктивный капитал, рыночная и действительная цена (стоимость), норма средней прибыли, фиктивные доходы, ставка по депозитам и кредитам.

Фиктивность как одна из основных особенностей современной глобальной экономики стала весьма популярным термином во многих публикациях по социально-экономическим вопросам. В практике операций на рынке ценных бумаг часто используют термин воздушного пузыря как результата фиктивной оценки акций. Возникают иногда интересные интерпретации этого понятия - например, отрасли промышленности, строительства, сельского хозяйства, транспорта некоторые экономисты относят к понятию реального производства, а финансовые структуры - к фиктивной экономике. Эти и подобные им моменты послужили толчком к написанию данной статьи, в рамках которой в общих чертах излагается проблема фиктивности экономики в аспекте классической экономической теории с определенными в ее рамках понятиями действительного и фиктивного капитала.

Основным отношением современной экономики является капитал. К. Маркс в первом томе "Капитала" блестяще показал, как возникает капитал на основе развития противоречий, свойственных товару, что позволило ряду экономистов определить товар как исходное экономическое отношение при возникновении капитала в качестве основной категории современной экономики. "Капитал, - писал К. Маркс, - это господствующая над всем экономическая сила буржуазного общества. Он должен составлять как исходный, так и конечный пункт, и его следует анализировать до земельной собственности"¹. Если капитал является исходным и конечным пунктом своего существования как господствующей силы общества, то должно исторически существовать определенное экономическое отношение в докапиталистическую эпоху, которое благодаря историческим особенностям трансформируется в капитал. К. Маркс считал историческими предпосылками возникновения капитала то-

варное производство и развитое товарное обращение, торговлю². Он рассматривал товар как форму буржуазного производства, а значит, и движения в нем капитала. К. Маркс утверждает, что "форма товара есть самая всеобщая и неразвитая форма буржуазного производства"³. Эти и подобные положения К. Маркса позволили некоторым авторам в свое время сделать вывод о том, что "в качестве исходного отношения капитализма выступает товар, являющийся элементарным отношением существующего капиталистического производства"⁴. Присущие товару противоречия между стоимостью и потребительной стоимостью, абстрактным и конкретным трудом, общественной и частной формами труда в своем последовательном развитии рассматриваются как исходный механизм формирования отношения между трудом и капиталом в буржуазном обществе. Однако нужно учитывать, что товарное производство и обращение возникло задолго до эпохи первоначального накопления капитала и не выступало реально длительный исторический период исходным отношением формирования капиталистических отношений. Другим моментом можно считать, что у К. Маркса формирование капитала как основного отношения буржуазного общества на основе развития противоречий при производстве и обращении товара, представленное в первом томе "Капитала", по сути дела, означает процесс трансформации мелкотоварной собственности на средства производства и на рабочую силу в форму капиталистической собственности. Иначе, в результате трансформации докапиталистической формы собственности появляется капиталистическая форма собственности на средства производства и рабочую силу, последняя в процессе производства начинает выступать как человеческий капитал. Человеческий капитал становится предметом пользования предпринимателем-капиталистом. Исходной формой

капитала в этом аспекте выступают докапиталистические формы собственности. Важнейшей предпосылкой этой трансформации является развитие товарного производства и обращения. Развитие их становится условием существования капитала.

В своем развитии значительный период основным условием существования собственности являлось натуральное хозяйство, но даже и тогда неразвитые формы товарного производства и обращения также влияли на деформацию господствующих отношений собственности (последовательный процесс перехода от отработочной, натуральной к денежной ренте). Хотя рынок имел собственные факторы роста, важнейшим из которых являлось развитие общественного разделения труда. Возникали разнообразие формы торговли, финансово-кредитные инструменты. Рынок в своем развитии всегда был лишь предпосылкой трансформации отношений собственности, которые развивались исходя из своей парадигмы. На определенном этапе этого развития рынок как условие существования отношений полностью вытесняет натуральное хозяйство. Господствующее положение в экономике приобретает не просто товарный вид собственности как единство ее потребительной и стоимостной форм, а такой ее тип, для которого в ходе ее хозяйственного движения свойственно возрастать в стоимостном выражении. Капитал есть собственность, которая в стоимостном выражении самовозрастает.

Стоимостное возрастание собственности было характерно и для феодализма, особенно в поздний период его развития. Прирост феодальной собственности происходил в форме денежной ренты. Но основой его была монополизация феодалами крестьянства. Монополизация здесь является результатом феодальной институциональной формы хозяйствования, а не результатом конкурентных процессов в экономике. В этом аспекте принцип самовозрастания стоимости неприменим к возрастанию феодальной собственности в стоимостном ее выражении. Самовозрастание стоимости происходит только в условиях капитализма на основе рыночных конкурентных отношений. Другим аспектом формирования общей системы капиталистических отношений следует рассматривать тот факт, что только при капитализме все факторы производства изначально функционируют как капитал и предполагают образование определенной прибыли независимо от своего вида и формы. В этом случае капитал - это не только средства производства, но и человеческий, природный, организационный и информационный факторы производства. В общем

виде капитал есть основное производственное отношение современного буржуазного общества, но точнее следует говорить о системе основных экономических отношений. Элементами этой системы являются различные виды капитала и формы его существования в виде: природных ресурсов, вещественных (технологических), личных (человеческого капитала), организационных и информационных факторов производства. Все перечисленные выше факторы производства объективно предполагают присвоение их собственниками определенного дохода на вложенный капитал. Этот доход подчас проявляется весьма своеобразно. Например, передача предпринимателю в пользование рабочей силы не только определяет получение им прибавочной стоимости в форме предпринимательского дохода, но и в развитых капиталистических отношениях обуславливает реализацию работником части прибавочной стоимости в пределах зарплаты как некий доход на принадлежащий ему человеческий капитал.

Для всех видов и форм капитала характерны исходные свойства, присущие категории собственности вообще, - это владение и пользование. Владение определяет принадлежность (присвоение) объекта собственности собственником как субъектом отношений, в сущности, это распределительные отношения. Пользование становится самостоятельным свойством, которое не только выражается в присвоении благ от пользования объектом собственности самим собственником, но и в том, что последний может передать на время (за плату или даже бесплатно) этот объект в эксплуатацию другим лицам. Эти свойства заложены в первоначальной парадигме развития отношений собственности и присущи любому капиталу. По натурально-вещественной форме капитал может выступать в виде природных, технологических, трудовых, организационных и информационных ресурсов. Каждый этот ресурс, приобретая форму капитала, определяет присвоение части национального располагаемого дохода. При этом капитал бывает двух видов - действительный и фиктивный капитал. Общим для этих основных видов капитала является их существование как самовозрастающей стоимости (ценности). Это самовозрастание предполагает функционирование одинаковых ресурсов, правда, в различных комбинациях. Различие между действительным и фиктивным капиталом заключается в формировании их рыночной стоимости. Стоимость капитала здесь создавалась путем затрат первоначально авансированной суммы денег на приобретение вещественных и личных факторов производства. Другой механизм

формирования рыночной стоимости капитала был присущ его фиктивному виду. Основой этого являлся процесс капитализации фиктивного дохода в форме ренты.

Под действительным капиталом К. Маркс понимал капитал в производительной и товарной формах⁵. При этом кругооборот действительного капитала переплетается с движением фиктивного капитала. Так, функционирование любого капитала в производительной форме невозможно без использования природных ресурсов, которые включаются в процесс производства или на бесплатной, или на платной основе. В последнем случае это может быть приобретение в собственность (покупка) тех или иных видов природных ресурсов или пользование ими на основе арендных или даже субарендных отношений. Бесплатное пользование природными ресурсами не отражается в стоимости действительного капитала. Формирование стоимости действительного капитала происходит на первой стадии кругооборота капитала. Если для процесса производства необходимо приобретение природных ресурсов (месторождений, пашни и т.д.), то стоимость их будет определяться путем капитализации ренты, т.е. фиктивного дохода. Для покупателя определение экономической эффективности этих рентных ресурсов ничем не отличается от оценки других элементов капитала как в производительной, так и в товарных формах. Базисом этой стоимостной оценки выступает первоначально авансированная стоимость.

В процессе кругооборота действительного капитала оценка его составных частей может изменяться как в сторону повышения, так и в сторону понижения в зависимости от состояния рынка соответствующих факторов производства. Это отражается в цене бизнеса при его продаже, но возникающая разница между первоначальной стоимостью действительного капитала и его рыночной оценкой при продаже бизнеса для продавца предприятия становится избыточной прибылью (или убытками), а для нового покупателя - новым уровнем вложений авансированной стоимости в кругооборот действительного капитала. Первоначально авансированная стоимость на приобретение природного, вещественного и личного факторов производства становится мерилем оценки действительного капитала. Это же относится к стоимостной оценке арендных отношений тех или иных природных ресурсов. Трансформация фиктивных доходов непосредственно или в форме их капитализации в процесс формирования действительного капитала проявляется также в ходе формирования действительной стоимости и действительной цены производства.

Определение стоимости как действительной стоимости появилось в экономической теории давно, еще в работах А. Смита. «Действительная стоимость всякого предмета для человека, который приобрел его и который хочет продать его или обменять на какой-либо другой предмет, - писал он, - состоит в труде и усилиях, от которых он может избавить себя и которые он может возложить на других людей»⁶. Действительная стоимость в его работах становится базисом действительной, или естественной, цены, которая отличается от рыночной цены. «Монопольная цена во всех случаях, - писал А. Смит, - является высшей ценой, какая только может быть получена. Естественная цена, или цена свободной конкуренции, напротив, представляет собою самую низкую цену, на какую можно согласиться... Монополисты, поддерживая постоянный недостаток продуктов на рынке и никогда не удовлетворяя полностью действительный спрос, продают свои товары намного дороже естественной цены и поднимают свои доходы»⁷. Естественная цена как выражение действительной стоимости при определенных отраслях экономики выступает как цена свободной конкуренции; рыночная цена, напротив, есть монопольная цена, результат монополизации рынка в условиях ограниченности ресурсов. «Повышение рыночной цены представляет собой, - отмечает он, - очевидно, следствие естественных причин, которые препятствуют полному удовлетворению действительного спроса и поэтому могут действовать вечно»⁸. Подобная точка зрения и у Д. Рикардо. «На производимое количество хлеба, - отмечает Рикардо, - оказывает влияние не цена хлеба, по которой он может быть произведен, а цена хлеба, по которой он может быть продан... Итак, производство хлеба поощряется не вследствие изменений в действительной цене хлеба, а вследствие изменения в его рыночной цене»⁹.

К. Маркс развил концепцию действительной стоимости в двух аспектах. Во-первых, он определил разность между рыночной и действительной стоимостью как ложную (обманчивую) социальную стоимость, которая по сути может быть определена как фиктивная стоимость. Во-вторых, в третьем томе «Капитала» определяются два закона стоимости - один для действительной стоимости, другой - для рыночной. «Перед нами, - делает он вывод, - определение (рыночной цены) рыночной стоимости в том ее виде, как она на базе капиталистического способа производства проявляется при посредстве конкуренции; эта последняя порождает ложную социальную стоимость. Это вытекает из закона рыночной стоимости...»¹⁰. К. Маркса можно было

бы упрекнуть, что, в отличие от А. Смита, он последовательно не связывает действительную стоимость с механизмом свободной конкуренции. Теория абсолютной ренты К. Маркса в основной своей части исходит из возможности монополии частной собственности за землю превращать часть действительной прибавочной стоимости в ренту.

Позиция, согласно которой вся рента (включая и абсолютную ренту) возникает как избыток рыночной цены над действительной ценой производства, а последняя формируется в целом в масштабе всей экономики, является предпочтительной, так как она соответствует подходу А. Смита. Если же оставить в стороне формирование абсолютной ренты за счет части действительной прибавочной стоимости у К. Маркса, его идея о двух законах стоимости является плодотворной¹¹. Она объясняет рыночное ценообразование как в рамках свободной (совершенной) конкуренции, так и в целом на рынке несовершенной конкуренции. Закон стоимости в рамках совершенной конкуренции предполагает формирование действительной стоимости и действительной цены производства. Закон рыночной стоимости регулирует все ценообразование, но с учетом отношений монополии на землю (и другие рентные ресурсы). Рыночная цена превышает действительную цену производства на величину ренты (абсолютной и дифференциальной), экономической природой которой выступает фиктивная стоимость. Капитализация фиктивной стоимости определяет рыночную стоимость фиктивного капитала, но эта оценка приобретает основную значимость только при купле-продаже (или аренде) фиктивного капитала, когда он превращается в капитал действительный.

Необходимо учитывать, что фиктивный капитал получает рыночную оценку только при капитализации фиктивных доходов, но есть конкретные процессы, когда происходит капитализация дохода, например, в форме дивиденда, который по сути является сочетанием действительной и фиктивной составляющей. Экономический анализ здесь предполагает выяснение ряда моментов, важнейшими из которых можно считать определение теоретической и практической норм средней прибыли (минимальной нормальной прибыли) и ее распределение на процент и предпринимательский доход. Все эти процессы касаются собственно механизма образования и распределения прибыли в пределах действительной стоимости в виде цены производства. В экономике существуют два показателя банковского процента - ставка по депозитам и кредитам. Если предположить, что ставка по кредитам является

минимальной нормой нормальной прибыли, то разность между ней и ставкой по депозитам можно определить в виде категории предпринимательского дохода. Капитал в виде ссудных и кредитных ресурсов на денежном рынке всегда можно рассматривать как предложение денег, но при этом они существенно различаются: если в первом случае при нормальных рыночных отношениях собственник капитала ограничивается процентом в размере депозитной ставки, то во втором - собственник стремится получить кредитную ставку на уровне как минимум нормы средней прибыли. Поэтому существует разное время окупаемости капитала в ссудной и кредитной форме финансовых ресурсов. Следовательно, при использовании нормы процента по ссудам и кредитным ресурсам мы получаем одинаковую оценку капитала при разном размере дохода. Это становится понятным при оценке природных ресурсов и в операциях на рынке ценных бумаг, хотя оценка рыночной стоимости капитала должна распространяться на все виды и типы капитала и, естественно, учитывать различия между собственностью и использованием соответствующих ресурсов. Таким образом, речь идет не только о фиктивном, но и о действительном капитале.

Во-первых, при оценке действительного капитала через механизм капитализации действительной прибыли его величина соответствует первоначально авансированной на его кругооборот в производительной и товарной формах стоимости. Однако капитализация также в данном случае должна быть механизмом определения его стоимости. Если предположить что при неизменных условиях мы оцениваем действительный капитал на основе средней нормы прибыли, то совпадение первоначальной рыночной оценки и результатов капитализации будет иметь экономический смысл только при условии, что норма средней прибыли будет определять срок окупаемости действительного капитала. Если мы используем здесь другой показатель (например, ставку по депозитам), то мы не получим тождества в расчетах.

Во-вторых, если рассматривать норму банковского кредита как минимальную норму прибыли в рамках предпринимательской деятельности, то разница между ставкой по дивиденду и кредиту дает нам норматив образования финансовой ренты в этом сегменте финансового рынка. Тенденции изменения можно проследить на основе динамики биржевых индексов (например, ММВБ и РТС) и ставки по кредитным ресурсам.

В-третьих, подобные процессы происходят во многих сырьевых отраслях при образовании

природной ренты. При покупке земли предприниматель будет учитывать возможность получения, по крайней мере, средней прибыли на весь его вложенный капитал, включая затраты на приобретение земельных ресурсов. Конечно, возможно образование впоследствии ренты второй и даже третьей формы, но закон образования ренты первой формы (абсолютной + дифференциальной) должен действовать согласно одному существенному принципу: общий объем прибыли, который приходится на вложения действительного капитала, плюс рыночная оценка приобретенных земельных (природных) ресурсов должен в среднем для определенного рынка соответствовать средней норме прибыли. Этим мы не отрицаем возможности появления дифференциальной и абсолютной ренты второй формы и даже третьей формы дифференциальной ренты соответственно при арендных и субарендных отношениях, но образование рент и присвоение регулируются, исходя из принципа временной (в пределах аренды) собственности на право землепользования, которое рождает в рамках монополии на землю как объект хозяйствования дополнительный рентный ресурс. Более того, для арендатора-собственника дополнительного рентного ресурса также будет действовать принцип оценки нормального минимума эффективности своих затрат капитала на основе средней нормы прибыли.

И в-четвертых, при анализе категорий депозитной и кредитной ставки, т.е. ссудного процента и предпринимательского дохода, мы полагаем, это разграничение в классической теории является правильным, оно показывает срок окупаемости для собственника, который не выполняет предпринимательских функций.

Формирование рынка ссудного капитала, таким образом, происходит в зависимости от образования совокупности субъектов экономических отношений (физических и юридических лиц), которые обладают определенными собственными денежными ресурсами, заинтересованы в их сохранении и определенном росте, но не могут в силу разных причин использовать этот денежный капитал как ресурс предпринимательской деятельности. Кредитный рынок является более высокой степенью развития финансового рынка в целом, и его функционирование предполагает реализацию средней прибыли на уровне кредитной ставки. Возникновение избыточной прибыли над средней прибылью, т.е. превышение ставки по депозитам уровня нормы банковского кредита указывает нам на наличие фиктивного капитала, образование фиктивных доходов. Такой методологический подход к соот-

ношению депозитной, кредитной ставок и нормы дивиденда позволяет более конкретно подойти к анализу роли факторов производства в распределении всей прибыли с учетом образования ее действительной и фиктивной компоненты.

Средства производства как самостоятельный фактор производства также становятся объектом отношений между собственником средств производства и предпринимателем, что проявляется в различиях между процентом по депозиту и предпринимательским доходом. Эти различия возникают при использовании их на арендной основе. Причем со стороны собственника средств производства возможны разные варианты определения нормы аренды, которая, кроме затрат, связанных с потребностями воспроизводства арендуемых средств производства, включает некий процент на капитал. Этот процент может быть различным в зависимости от экономических интересов и возможностей собственника арендных средств производства. Он может быть на уровне депозитной ставки и даже ниже ее. Последнее связано с разным уровнем ликвидности ресурсов - максимально высоким для денежного (ссудного) капитала и более низким для используемого капитала в виде средств производства. При определенных условиях, напротив, ставка может быть и выше процента по банковскому депозиту, если сам собственник использует эти ресурсы в хозяйственной деятельности, но пределом роста здесь является при прочих равных условиях норма средней прибыли. Аналогичные процессы мы видим при функционировании трудовых ресурсов в форме человеческого капитала.

Человеческий капитал представляет собой рабочую силу и соответственно предполагает, что наемные работники получают не только средства, необходимые для воспроизводства работника и его семьи, но и определенную прибыль как собственники этого типа капитала. Этот момент не исключает, а чаще всего предполагает, что рабочая сила как капитал передается в пользование предпринимателю. Можно предположить, что размер вознаграждения работника в расчете на его человеческий капитал определяется депозитной ставкой, а предприниматель реализует предпринимательский доход после выплат ренты. Собственник человеческого капитала может претендовать на норму средней прибыли, но при этом он должен по отношению к использованию собственной рабочей силы выполнять предпринимательские функции. Для современного развития экономики с преобладанием крупных и средних предприятий, с постоянным возрастанием роли корпоративного капитала при найме

рабочей силы наличие самостоятельных предпринимательских функций у самого работника минимизировано. Они существуют в малом бизнесе, когда работник может самостоятельно выполнять производственную деятельность и реально не является наемным рабочим.

Природные ресурсы как фактор производства также приобретают форму капитала. Подобный процесс предполагает рынок природных ресурсов, которые рассматриваются как объекты купли-продажи и аренды. В этом плане анализ данных моментов предполагает учет образования ренты. В экономической теории проблемы возникновения и распределения рентных доходов полно рассматривались классической политэкономией У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо и К. Маркса, особенно, применительно к развитию аграрных отношений. Собственник земли, как правило, при заключении арендного договора пытается в зависимости от степени конкуренции получить свой рентный доход (рента первой формы), исходя из вероятной рыночной цены земельных ресурсов. Это означает, что при одной и той же цене земельных ресурсов доход собственника будет различным в зависимости от показателя капитализации. Если собственник рассматривает свой земельный участок как капитал на уровне эффективности своих возможных депозитных ресурсов, то рентный доход распределяется уже при первоначальных вложениях арендатора на рентный доход собственника (рента 1) и арендатора (рента 2). При этом здесь не затрагивается образование и присвоение арендатором средней прибыли на вложенный им капитал. Рента, т.е. фиктивный доход, также может делиться на форму реализации земельной собственности в виде ренты 1 и рентного дохода предпринимателя-арендатора в форме ренты 2. В итоге можно сделать вывод о том, что весь комплекс факторов производства, которые выступают и в форме действительного, и в форме фиктивного капитала, необходимо рассматривать как собственность и ее реализацию в форме соответствующего дохода собственника и как функцию, что предполагает возникновение предпринимательского дохода. Предпринимательский доход, как и депозит, может выступать в форме действительных или фиктивных доходов. В современных условиях эти процессы касаются практически всех сфер экономики. Наряду с традиционными формами образования фиктивных доходов и капитала в добывающей промышленности и сельском хозяйстве, стали развиваться рентные отношения в обрабатывающей промышленности, капитальном строительстве, транспорте, связи, финансовой системе и сфере услуг.

Отметим лишь некоторые моменты в развитии данных процессов. Так, в экономике нарастающей тенденцией стало образование технологической ренты, которая непосредственно связана с процессами монополизации новейших технологических решений (на современных патентных рынках). Научно-технический прогресс повысил уровень оплаты труда части инженерно-технического персонала, для некоторых категорий возникли условия получения ренты на свою рабочую силу. Организация является постоянно развивающейся системой и становится самостоятельным фактором производства и обращения. В результате совершенствования организационных форм возникает избыточная прибыль, если собственники или пользователи способны монополизировать соответствующую схему организации, то возникающая избыточная прибыль превращается в управленческую ренту. Организация, выступая как особый фактор производства, также при определенных условиях стала предметом конкуренции и монополизации. По своей природе организация при равных условиях обеспечения капиталом (включая другие средства производства) может обеспечивать как нормальные конкурентные условия, так и поддерживать монопольные формы хозяйствования. Экономика с начала своего возникновения формировалась как особая информационная система, современный этап развития лишь сопровождался технологическим информационным переворотом, который последовательно начался с возникновения телеграфа, телефона, радио и телевидения, информационной вычислительной техники и Интернета. Прогресс в области техники и технологий создал не только предпосылки образования мировой информационной системы, но и вывел на новый уровень развития весь информационный рынок. В связи с определением понятия информационного рынка можно сделать ряд замечаний.

Во-первых, информация как товар становится важным объектом исследования, который, в свою очередь, может быть представлен в виде информационного продукта или информационной услуги. В первом случае информационный продукт может выступать как результат труда в форме объекта самостоятельного использования потребителем и в качестве некоторой потребительной стоимости, и в виде последующей продажи его третьему лицу. Информационная услуга позволяет удовлетворять определенные потребности, но не может быть обособлена от технологического процесса ее образования и не станет объектом последующей перепродажи со стороны ее потребителя.

Во-вторых, информационный товар является объектом конкуренции и монополии, что позволяет рассматривать его элементом современного рынка несовершенной конкуренции. Поэтому ценообразование на информационном рынке строится на основе двух противоположных парадигм - стоимостной и маржинальной. Фактор ограниченности той или другой информации при наличии на нее платежеспособного спроса создает условия для возникновения монополизации как информационного источника, так и самой информации.

Во всем многообразии возникновения разных видов и капитала изменение процентных ставок по депозитам и кредитам приобретает важнейшее значение. Процентная ставка является производной от соотношения цены дохода и цены соответствующего актива. Так как капитал выступает как собственность и функция, т.е. как владение и пользование, соответственно возникают монополии собственности и хозяйствования, то доход с любого капитала - действительного и фиктивного - делится на процент и пред-

принимательский доход. Соответственно появляются две процентные ставки (по депозиту и кредиту), которые становятся важнейшими регуляторами в рыночной экономике. Это дает возможность выделить параметры движения действительного и фиктивного капитала, их общность и принципиальные различия.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. 1. С. 44.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.

³ Там же. С. 92.

⁴ Минин А.И. Исходное и основное производственные отношения социализма. Саратов, 1988. С.11.

⁵ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1.

⁶ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.; Л., 1931. С. 36.

⁷ Там же. С. 69.

⁸ Там же.

⁹ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Соч. Т. 1. М., 1955. С. 342.

¹⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. С. 213.

¹¹ Там же.

Поступила в редакцию 03.03.2011 г.

Тенденции развития интегрированной инфраструктуры интеллектуального управления бизнес-процессами в мировой экономике

© 2011 Е.В. Морозова

Российский государственный гуманитарный университет

E-mail: instityteb@mail.ru

В статье рассматриваются тенденции развития интегрированной инфраструктуры интеллектуального управления бизнес-процессами в мировой экономике. Изучается опыт США, Евросоюза и ведущих IT-корпораций мира в развитии “облачных” вычислений и соответствующих сервисов.

Ключевые слова: бизнес-процессы, “облачные” вычисления, управление, мировая экономика, эффективность.

Становление рыночной экономики в России и ее постиндустриальной инфраструктуры управления с учетом исторически обусловленных особенностей российской экономики может быть наиболее эффективно осуществлено в рамках модели обеспечения организационно-экономической интероперабельности на основе формирования интегрированной инфраструктуры интеллектуального управления бизнес-процессами в промышленности России¹.

В данных условиях формирование интероперабельных форматов бизнес-процессов как основы для осуществления интеллектуального управления организационно-экономическим взаимодействием предприятий воплощается в определенные инновации в сфере организации и управления на основе соответствующей информационной технологии. Такая ситуация дает нам основание говорить о том, что для создания интероперабельных форматов бизнес-процессов как основы осуществления интеллектуального управления организационно-экономическим взаимодействием предприятий на уровне корпораций, отраслей, территорий необходима соответствующая политика информатизации бизнес-управления. Опыт США показал, что для перехода к переносу IT-сервисов, опосредующих бизнес-процессы, в оболочку облачных вычислений необходима интегрированная инфраструктура интеллектуального управления бизнес-процессами в промышленности России.

Интероперабельный формат бизнес-процессов - это, по мнению автора, упорядоченный по критерию способности взаимодействовать и функционировать в рамках (и между) различных оргструктур и бизнес-моделей способ организации взаимосвязанных мероприятий или задач, определяющий индивидуальную или групповую (в том числе сетевую) систему действий по созданию и предоставлению продукта или оказанию

услуги для потребителя и выявляющий в ней место людей, оргструктур, информационных систем, ресурсов, юридического оформления хозяйственных или административных взаимоотношений и т.п.

Борьба за конкурентное лидерство в мировой экономике во многом определяется трансформацией бизнес-процессов российских производителей в рамках организационно-экономической интероперабельности. Преимущества США в сфере ИКТ на основании опережения расходов на эти цели позволяют на основе конвергентных бизнес-моделей - используя grid-системы и облачные вычисления - обеспечить оптимизацию бизнес-процессов по критерию интероперабельности и ускорение развития различных форм высококонкурентного научно-технологического потенциала, а следовательно, отрыв по конкурентоспособности от большинства стран мира.

То есть, как показывает опыт США, в конечном счете необходимо решение задач управления бизнес-процессами, ориентированными на обеспечение перенесения организационных управленческих процессов в виртуально-цифровую среду “облачных” вычислений и grid-сервисов для формирования интероперабельных форматов бизнес-процессов как основы для осуществления интеллектуального управления организационно-экономическим взаимодействием предприятий, а также предпринимательских структур и органов госуправления². При этом основные элементы создаваемой в США инновационной инфраструктуры для развития постиндустриальной экономики включают создание следующих инструментов:

- IndustrialModernizationNetworkCenter/ Сетевые центры индустриальной модернизации в штатах США для подготовки специалистов и новых управленческих, организационных и про-

изводственных технологий для модернизации традиционных индустриальных производств;

- ParadigmOpenInnovation/ Парадигма открытых инноваций для подготовки корпоративных и инновационных предпринимателей для создания новых конвергентных технологий и их внедрение во многих корпорациях, таких, как Toyota, GM, Fiat, Boeing, Sikorsky, Siemens, Microsoft и IBM;

- Cloudcomputing/ “Облачные” вычисления;

- Crowdsourcing Network, UniqueValueThroughMassCustomization/ Социальные интернет-сети творчества масс для создания коллективной системы по проектированию уникальных ценностей/ продуктов;

- 3GLTEInnovationCentreinBoston/ Виртуальный центр инноваций на LTE-3G ИКТ по разработке, тестированию ценностей/продуктов, поддержке ресурсов компаний с целью формирования промышленной экосистемы, создания интеграционной экспертизы, итогового выбора лучших решений (бенчмаркинг);

- V6 DassaultSystemes/ Он-лайновая платформа для коллективных 3D и PLM-разработок, проверенная в производственных условиях;

- 3DConsortium/ Консорциум Samsung, Motorola, Microsoft, Sharp для разработки технических и программных стандартов 3D-устройств;

- CenterforEntrepreneurshipUniversity/ Центры подготовки корпоративных и инновационных предпринимателей при университетах США;

- AssessmentandDevelopmentNetworkCentre/ Сеть центров оценки и развития компетенций;

- NetworkingCareerDevelopmentCenter University/ Сеть университетских центров развития карьеры³.

Такая инновационная инфраструктура позволяет ускорить процессы управления, обеспечить гибкость организационных структур и экономию финансовых и материальных ресурсов.

Возрастание нелинейности характера экономического развития может во многом хеджироваться на основе модели организационно-экономической интероперабельности. При этом при интеграции в мировую экономику существенное значение приобретает формирование международно-адаптированных конвергентных бизнес-моделей и выработка интероперабельных форматов бизнес-процессов, необходимых для масштабирования своего IT-сервиса бизнес-процессов за счет использования предоставляемых из облака вычислительных ресурсов, а также обеспечения дополнительной свободы и гибкости в разработке и апробации новых видов услуг.

Примеры внедрения “облачных” решений:

- Nebula - “облачная” платформа NASA;
- RACE - частное облако для DISA (Defence Information Systems Agency);

- BBC США - заказали и подписали контракт с IBM на разработку защищенной инфраструктуры “облачных” вычислений, способной поддерживать оборонительную и разведывательную сеть;

- Panasonic - предоставление сервисов на основе IBMcloud для эффективного взаимодействия с поставщикам;

- Муниципалитет г. LosAngeles - переводит свою IT-инфраструктуру в облако, в частности, электронную почту в Gmail;

- Муниципалитет г. Miami - совместно с Microsoft разработал систему регистрации и отображения на карте неаварийных ситуаций (MicrosoftWindowsAzure)⁴.

Ведущие IT-корпорации мира также все больше концентрируются на развитии “облачных” вычислений и соответствующих сервисов.

Так, корпорация Microsoft потратит в 2011 г. на исследования и разработки (R&D) на “облачные” технологии около 8,5 млрд. долл. Преимуществами таких технологий является возможность создать “естественный” интерфейс для взаимодействия человека с компьютером, абстрагироваться от конкретного аппаратного обеспечения и открыть простой доступ к различным данным. Microsoft открыла в Брюсселе Европейский центр облачных технологий и интероперабельности (CIC) и центр инноваций. Microsoft объявила о партнерстве с одним из крупнейших автопроизводителей Toyota. В рамках него компании собираются потратить 12 млн. долл. на создание глобальной “облачной” платформы для телематических сервисов Toyota. В их число войдет специальная система управления энергопотреблением автомобиля под названием Toyota Smart Center. В России Microsoft намерена инвестировать 100 стартапов в ближайшие 10 лет, выделив сумму от 30 до 500 тыс. долл. каждому из поддерживаемых проектов, приоритет среди которых также отдается “облачным” разработкам.

Концентрация на “облачных” разработках уже стала трендом среди производителей компьютерной техники. О планах потратить в ближайшие два года 1 млрд. долл. на дата-центры, поддерживающие работу “облачных” технологий, объявила компания Dell. Курс на “облачные” сервисы выбрали и другие лидеры IT-сектора, например, IBM и Google⁵.

“Облачные” сервисы создают значительные выгоды и преимущества для органов государственного управления (табл. 1).

Таблица 1. “Облачные” вычисления в “25 пунктах” плана государственной ИТ-реформы США*

Мероприятие	Ответственный	До 6 мес.	6-12 мес.	12-18 мес.
Составление подробных планов консолидирования 800 дата-центров к 2015 г.	OMB, органы федеральной власти	+		
Создание общегосударственного рынка доступных услуг дата-центров	OMB, GSA			+
Переход к политике "Облака в первую очередь"	OMB, органы федеральной власти	+		
Разработка контрактных механизмов для решений IaaS	GSA	+		
Разработка контрактных механизмов для решений общего назначения	GSA		+	
Разработка стратегии совместно используемых сервисов	Федеральный СЮ		+	

* Гребнев Е. Облачная стратегия США: что задумал Кундра? URL: <http://www.cnews.ru>.

Правительственные инициативы развитых стран в сфере развития “облачных” решений:

- G-Cloud - правительственное облако Великобритании, которое опирается на инициативу “DeliveronOpenSource, OpenStandardsandReuseStrategy”;

- KasumigasekiCloud - правительственное облако Японии, которое, в частности, используется для реализации элементов электронного правительства;

- FederalCloudComputingInitiative (США) - различные аспекты применения “облачных” вычислений в государственных учреждениях и бизнесе;

- Европейское агентство по охране окружающей среды (ЕЕА) - разработало платформу EyeOnEarth, которая позволяет собирать информацию о большом количестве климатических и экологических факторов и отображать их на карте⁶.

В период с 2010 по 2015 г. “облачные” вычисления принесут крупнейшим европейским экономикам (Великобритания, Германия, Испания, Италия и Франция) 763 млрд. евро, что эквивалентно 1,57% их совокупного ВВП. За счет “облачных” вычислений в этих странах будет создано 2,3 млн. новых рабочих мест (табл. 2).

Оценивая экономическую значимость различных моделей развертывания “облачных” вычислений, эксперты утверждают, что 39,3 % экономических выгод придется на гибридную мо-

дель, 35,1 % - на приватные облака и 25,6 % - на публичные облачные сервисы⁷.

Проблема эффективного управления бизнес-процессами на основе формирования и использования пула конвергентных бизнес-моделей целевой направленности для ускорения выхода из глобального кризиса и необходимости обеспечения устойчивого постиндустриального развития российской экономики приобрела особую остроту, что объясняется следующими причинами:

- потребностью в наличии эффективных организационных механизмов управления бизнес-процессами для выхода на уровень эффективности управления развитых стран в условиях интеграции российской экономики в мировую экономику;

- необходимостью использования целенаправленного создания и использования сервисов “облачных” вычислений для оптимизации взаимодействия крупных корпораций, компаний малого и среднего бизнеса и органов госуправления, что требует соответствующей инфраструктуры интеллектуального управления бизнес-процессами;

- существенным расширением управленческих действий за рубежом российских производителей и соответствующим значительным усилением конкуренции в этой сфере, что требует использования методов формирования интероперабельных форматов бизнес-процессов и осу-

Таблица 2. Кумулятивная экономическая выгода от облачных вычислений, 2010-2015 гг.*

Отрасль экономики	ЕМЕА, млн. евро	Рабочие места, тыс.
Банковский, финансовый и бизнес-секторы	183,566	207
Государство, образование и здравоохранение	112,539	801
Дистрибуция, розница и гостиничный бизнес	233,418	355
Промышленность	98,504	514
Другие секторы	135,271	519
Кумулятивная экономическая выгода	763,297	2,396

* Гребнев Е. Облачная стратегия Евросоюза: как готовится Европа? URL: <http://www.cnews.ru>.

ществления целевой российской экономической политики;

- сложностью координации модернизационного взаимодействия российских предприятий и органов государственного управления в общероссийском и региональном аспектах, что ведет к интенсивному росту конкурентных издержек при реализации инновационных программ.

Исходя из вышеизложенного требуется трансформация механизмов управления бизнес-процессами на различных уровнях управления на основе осуществления соответствующей российской экономической политики в российской промышленности для перехода к новому, более высокому, уровню организационно-экономического взаимодействия между предприятиями, а также предприятиями и органами государственного управления. Здесь необходима реализация стратегии развития интегрированной инфраструктуры интеллектуального управления бизнес-процессами в промышленности России для оптимизации взаимодействия крупных корпораций, компаний мало-

го и среднего бизнеса и органов государственного управления в рамках последовательного создания грид-систем и центров “облачных” вычислений.

¹ *Логинев Е.Л.* “Интернет вещей” как аттрактор объективной экономической реальности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. □ 18.

² Там же.

³ Концепция международного комплексного проекта (KazanCloudComputingValley): Создание комплекса программных продуктов, инфраструктурных проектов, производственных систем и системы опережающей подготовки кадров на основе облачных вычислений. URL: <http://www.kai.ru>.

⁴ *Аветисян А.И.* Облачные вычисления в образовании, науке и промышленности. URL: <http://www.ispras.ru>.

⁵ *Гайнуллина А.* Microsoft потратит 90% R&D-бюджета на “облачные” разработки. URL: www.digit.ru.

⁶ *Аветисян А.И.* Указ. соч.

⁷ *Гребнев Е.* Облачная стратегия Евросоюза: как готовится Европа? URL: <http://www.cnews.ru>.

Поступила в редакцию 04.03.2011 г.

Участие избыточной прибыли в межотраслевом перераспределении капитала

© 2011 Е.С. Руль

Самарский государственный экономический университет

E-mail: rules_86@bk.ru

В статье рассматривается процесс выравнивания нормы прибыли в различных отраслях экономики. Он сопровождается перемещением капитала между направлениями хозяйственной деятельности. Эффективность его зависит от наличия конкурентных ограничений.

Ключевые слова: избыточная прибыль, фиктивная стоимость, норма прибыли, конкуренция, монополия, барьеры входа в отрасль.

С самого момента появления классической экономической науки ученые умы интересовала возможность получения неравной по величине прибыли на одинаковый по величине капитал, вложенный в различные отрасли. При осуществлении инвестиции в развитие любого коммерческого предприятия ожидается получение прибыли и, что подтверждается практическими наблюдениями, она всегда оказывается различной, хотя теоретически должна быть равной. На этот факт обращал внимание еще А. Смит в своем “Исследовании о природе и причинах богатства народов”: “Совокупность выгод и невыгод различных применений труда и капитала в одной и той же местности должна быть совершенно одинаковой или постоянно иметь тенденцию к равенству... В действительности денежная заработная плата и прибыль повсюду чрезвычайно различны для различных видов применения труда и капитала”¹.

В результате данного неравенства естественным процессом выглядит переток капитала из наименее доходных отраслей в те сферы, где норма прибыли оказывается максимальной. Логическим результатом служит то, что одни жизненно важные виды производства (которые могут оказаться малопродуктивными) могли бы погибнуть, а иные (высокоприбыльные), напротив, будут иметь дополнительные стимулы к расширению. Все это в конечном итоге привело бы к негативным последствиям для развития национальной экономики в целом и удовлетворения конкретных общественных потребностей в частности.

Однако на практике такого не наблюдается. В результате постоянного межотраслевого перетока капитала происходит лишь выравнивание норм прибыли между отдельными отраслями. Именно так проявляется устойчивая тенденция, существование которой обнаружил еще Давид Рикардо в своей работе “Опыт влияния низких хлебных цен на прибыль с капитала”. Он вывел тенденцию нормы прибыли к выравниванию в различных отраслях. В

этих условиях отдельный предприниматель получает уже не индивидуальную, а некую среднюю прибыль, т.е. такую величину дохода, которая образуется по одинаковой норме на авансированный капитал. Данная тенденция получила название “хлебной модели”, потому что была основана на идее влияния нормы прибыли в сельском хозяйстве на иные отрасли экономики.

Некоторая ограниченность данной теории требовала дальнейшего ее развития. Подробную модель межотраслевого капитала рассмотрел К. Маркс в третьем томе “Капитала”. Изначально он выделил причины получения различной нормы прибыли на авансированный капитал - его органическое строение и время оборота, которые могут существенно различаться в различных отраслях. Наряду с этим, Маркс выявил постоянную тенденцию к выравниванию цен и стоимости или к превращению прибыли “в простые части прибавочной стоимости, которые, однако, распределяются не пропорционально прибавочной стоимости, произведенной в каждой отдельной сфере производства, а пропорционально массе капитала, применяемого в каждой сфере производства, так что на равновеликие массы капитала, каково бы ни было их органическое строение, приходится равновеликие доли совокупной прибавочной стоимости, произведенной совокупным общественным капиталом”². Иными словами, он выводит здесь категорию средней прибыли на авансированный капитал. Именно к ней в конечном итоге и будут стремиться в результате движения авансированного капитала из отрасли в отрасль уровни доходности капитальных вложений.

Сам же механизм выравнивания можно представить следующим образом. Массовый перелив капиталов из менее доходных отраслей в более прибыльные вызывает существенные изменения в соотношении между предложением товаров и спросом на них, что ведет к отклонению цен от их равновесного уровня. Так, отлив капитала из одних отраслей приводит к сокращению в них размеров

производства, из-за чего уменьшается предложение товаров на рынке. При наличии постоянного спроса это означает, что цены продуктов возрастают выше равновесной цены, а норма прибыли повышается. В результате затухающие отрасли получают новый толчок в развитии. Напротив, в высокодоходных отраслях вследствие большого притока в них новых капиталов выпуск изделий увеличивается, их предложение начинает превышать спрос. В этом случае происходит снижение цен, а норма прибыли соответственно уменьшается.

Этот перелив капиталов из отрасли в отрасль продолжается непрерывно. Скорость же выравнивания норм прибыли зависит, по Марксу, от подвижности капитала (т.е. от того, насколько легко он может быть перенесен из одной сферы и из одного места в другие) и от того, насколько быстро рабочая сила может быть переброшена из одной отрасли в другую, из одного центра производства в другой. Кроме того, для обеспечения свободного перетока капитала необходимо высокое развитие кредитной системы, которая «концентрирует распыленную массу свободного общественного капитала, противопоставляя ее отдельному капиталисту»³.

Таким образом, с точки зрения рыночной конъюнктуры механизм рыночного саморегулирования способен сам предотвратить негативные последствия в экономике. Данный результат не может вызывать сомнений: под воздействием спроса и предложения цены всегда будут стремиться к некому равновесному уровню, а в условиях совершенной конкуренции он будет определяться издержками производства - затратами абстрактного труда.

Однако следует иметь в виду, что, участвуя в процессе производства, предприниматель планирует получить свою часть прибавочной стоимости, хотя и не совершает никакого труда, способного увеличить стоимость производимой продукции. Создаваемая им стоимость, таким образом, будет носить фиктивный характер, так как не обусловлена затратами труда. Поэтому с точки зрения теории стоимости он будет получать избыточную прибыль, хотя она и будет лишь ограничиваться равновесным удерживающим в отрасли доходом.

Результат получен достаточно значимый: выявлен механизм и конечная цель межотраслевого перетока капитала. Однако сразу привлекает внимание ряд допущений, сделанных в ходе приведенных рассуждений: капиталы могут свободно перетекать из отрасли в отрасль, и при этом на рынке действует модель совершенной конкуренции. И те и другие замечания представляются нам далекими от реальности.

Во-первых, в современных условиях на пути свободного перемещения капитала с целью получе-

ния избыточной прибыли появляются различного рода препятствия - рыночные барьеры. Они представляют собой факторы объективного и субъективного характера, препятствующие свободному вхождению и уходу с рынка. Благодаря им присутствующие на рынке фирмы могут обезопасить себя от появления новых конкурентов. Именно из-за наличия такого рода препятствий рынок приобретает черты рынка несовершенной конкуренции, а соответственно происходит появление предпосылок для получения избыточной прибыли не только в коротком, но и в длительном периоде. В случае отсутствия барьеров фирмы даже при значительном уровне концентрации и централизации подчиняются конкурентному поведению на рынке из-за угрозы появления на рынке новых соперников, пусть даже и в отдаленной перспективе.

Во-вторых, любой современный рынок нельзя рассматривать как совершенно конкурентный: существует достаточное количество факторов, приводящих к ограничению конкуренции и соответственно появлению у отдельных рыночных субъектов рыночной власти. И это в первую очередь упоминавшиеся выше барьеры входа и выхода с рынка.

Таким образом, рассматриваемые Рикардо и Марксом ситуации выглядят в действительности несколько нереальными. Как и другой крайний случай - модель абсолютной монополии. Однако рассмотрение его очень важно для общей оценки происходящих в экономике процессов.

Допустим, что на рынке с единственным производителем имеют место блокирующие барьеры (совершенно не принципиально какого происхождения). Логичным будет получение имеющимся участником избыточной монопольной прибыли. Предприниматель получит доход благодаря обладанию правом собственности на капитал, вложенный в уникальную сферу деятельности.

В данной отрасли получение монопольной избыточной прибыли будет наблюдаться в любом временном промежутке, так как отсутствуют объективные факторы для ее снижения. Производитель в отрасли один, а потому и цена будет установлена им на максимально возможном уровне. При этом на величину нормы прибыли совершенно не будет влиять производительность используемых в процессе производства факторов. Единственным ограничением будет для него платжеспособный спрос.

Логично предположить, что данная отрасль в любом случае будет исключена из процессов межотраслевого капитала. Интерес она представляет лишь как вторая исходная точка для анализа: в ней образуется та норма прибыли, к которой в конечном итоге стремится в своей хозяйственной деятельности любой капиталовладелец.

Большой интерес для исследования может представлять монополия временная, т.е. имеющая место только в коротком временном периоде. Источником ее могут быть, например, инвестиции в инновационную деятельность. Для современной рыночной экономики с учетом активного развития науки и техники избыточная прибыль, возникающая в передовых отраслях, принимает форму инновационной ренты. Благодаря накопленным знаниям и появлению различного рода ноу-хау становится возможным расширение поля для получения дополнительного дохода.

Однако в условиях конкуренции и при отсутствии совершенных законов о патентах такая прибыль будет носить временный характер. Однако вряд ли ситуацию в случае промышленного шпионажа спасет даже развитие законодательной системы. Соперничающие фирмы будут успешно перенимать друг у друга инновации, минимизируя тем самым получаемую избыточную прибыль и вызывая необходимость дополнительных расходов на защиту информации.

При анализе такого типа рынков можно выделить различную избыточную прибыль: от монопольной на начальном этапе внедрения инноваций до равновесного дохода в итоге. И здесь как раз мы начинаем замечать механизм выравнивания нормы прибыли во всех отраслях экономики.

Изначально, внедрив никому до этого времени не известное нововведение, предприниматель получает благодаря этому максимальный объем избыточной прибыли. Рыночная цена продукции на этом этапе существенно превышает действительные затраты труда - остальную ее часть составляет результат использования фиктивного - интеллектуального - капитала.

Однако наличие в отрасли высокого уровня нормы прибыли будет привлекать новых предпринимателей в данную отрасль. Совершенно реальный вариант - получение разрешения на использование авторского права. Приток капитала обеспечит увеличение производства, и будет происходить постепенное снижение нормы прибыли - она будет стремиться к равновесному доходу.

Как видим, механизм, описанный К. Марксом, применим и сейчас. Однако, в отличие от рассуждений представителей классической экономики, нам представляется, что в современной экономической реальности уровень равновесного дохода достигнут быть не может. Причиной тому опять же послужат барьеры входа в отрасль - наличие авторских прав. Даже если обладатель таковых готов передать их в пользование неограниченному числу

лиц, их внедрение будет требовать определенных затрат, что, наряду со снижающейся доходностью отрасли, ограничит свободное перемещение капитала. Таким образом, состояние совершенной конкуренции достигнуто не будет.

У нас остается вопрос о том, каким же будет конечное значение нормы прибыли в рассматриваемых отраслях. По логике нашего исследования можно прийти к выводу о том, что относительная величина получаемой избыточной прибыли будет зависеть от уровня конкуренции в конкретной экономике. То есть поддержание конкурентных условий в большей степени способствует выравниванию величины рыночной цены до стоимости производства, чем монопольные ограничения.

Однако уровень конкурентной борьбы, в свою очередь, во многом определяется барьерами входа в отрасль. Соответственно в тех из них, где со временем наблюдается снижение уровня эффективности барьеров (как в рассматриваемом примере с передачей авторских прав), уровень избыточной прибыли при достижении равновесия будет более низким, чем в тех, где барьеры остаются эффективными постоянно (например, лицензируемые сферы деятельности).

Итогом данного исследования является определение ключевых понятий межотраслевого движения капитала: минимальной избыточной прибыли, монопольной избыточной прибыли, а также действительной избыточной прибыли, получаемой в промежуточных рыночных моделях.

Рассматриваемая экономическая категория приобретает ключевое значение при построении моделей перераспределения капитала в экономике. Получение избыточной прибыли служит стимулом для дальнейшего развития отрасли, а ее снижение приводит к поиску новых перспективных направлений капиталовложений.

Тот факт, что избыточная прибыль является результатом действия фиктивного капитала, позволяет оценить его роль в современных экономических процессах. Необусловленная трудовыми затратами стоимость, по сути, служит инструментом построения отраслевой структуры общественного производства, а ограничения на участие в перераспределении такого рода прибыли обеспечивают ее стабильность.

¹ *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1931. С. 109.

² *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономики. Т. 3. М., 1950. С.180-181.

³ Там же. С. 204.

Механизм формирования и распространения мирового экономического кризиса

© 2011 Л.Г. Гилязова

Казанский (Приволжский) федеральный университет

E-mail: Leniza_mg@rambler.ru

В статье исследуется механизм образования и распространения мировых кризисов. Выявляется и описывается эффект образования “кризисной ловушки” и “кризисного пресса”. Рассчитывается индекс распространения кризиса.

Ключевые слова: мировой экономический кризис, механизм распространения кризиса, очаг кризиса.

В мировой истории наблюдались многочисленные экономические кризисы различного масштаба и природы, однако глобальных кризисов было не так много. В условиях глобализации, усиления взаимосвязи национальных экономик различных стран, активизации деятельности транснациональных корпораций возрастает вероятность того, что мировые кризисы будут повторяться с большей частотой. Несмотря на многообразие причин, можно выделить общие тенденции их формирования и распространения.

Различные трактовки механизма распространения мирового экономического кризиса отражены в большом объеме публикаций, среди которых необходимо отметить статьи С.В. Алексашенко, А.В. Аникина, И.Г. Доронина, а также труды таких зарубежных ученых, как Б. Айхенгрин, Д. Бартон, П. Рейнхарт. Охват мировым кризисом все большего количества стран с разными уровнями и темпами экономического развития потребовал более глубокого и масштабного подхода к изучению кризиса. Исследование генезиса и логики развития глобальных кризисов позволило представить в виде схемы механизм формирования и распространения мирового экономического кризиса (рис. 1).

Очаг экономического кризиса - это сфера экономики, которая служит источником зарождения и распространения кризиса. Потенциальных

очагов или “проблемных” мест в стране может быть достаточно много, однако нельзя сразу сказать, какой из них станет очагом только национального, а какой очагом мирового кризиса.

В исторической ретроспективе источники зарождения мировых экономических кризисов принимали различный характер. Так, очаг первого мирового экономического кризиса 1857-1858 гг. был связан с акциями железнодорожных компаний, акциями предприятий тяжелой промышленности и раздаваемыми государством земельными участками. Очаг кризиса 1873-1878 гг. возник на рынке недвижимости Германии и Австрии. Кризис 1907 г. в США начался с падения цен на медь, а 1973-1975 гг. - с роста цен на нефть. Очаги кризиса по времени формирования можно разделить на три вида:

1. *Долгосрочный.* Такого рода очаг экономического кризиса формируется, когда в экономике страны существуют структурные, территориальные или иного вида диспропорции. Структурная диспропорция может проявляться в несбалансированности развития отдельных отраслей, взаимосвязанных фаз производства. Территориальные диспропорции возникают, когда существуют значительные различия в уровне развития регионов страны.

Причины кризиса могут возникать и действовать в долговременном периоде, постепенно



Рис. 1. Механизм формирования мирового экономического кризиса. Эффект кризисной ловушки

накапливая финансовые и экономические диспропорции, наращивающие уязвимость финансовой и экономической систем страны. Современный мировой экономический кризис назревал долгие годы и резко достиг пика в 2008 г. Кризис постепенно накапливал финансовые диспропорции, достигшие критических значений, которые вызвали цепные процессы, частично вышедшие из-под управления. Кризис затронул практически все страны мира, но в разной степени в зависимости от их кризисной уязвимости¹.

Период роста банковского сектора РФ в 2006-2008 гг., когда совокупные активы возрастали на 44 % в год, закономерно обусловил формирование структурных диспропорций в финансовой сфере. В условиях кризиса такие диспропорции одновременно усиливают угрозы для стабильного функционирования финансовой системы, усложняют и делают более “дорогой” борьбу с кризисом в целом. Ключевыми диспропорциями выступали:

- значительный разрыв между объемом банковских кредитов нефинансовому сектору и располагаемыми сбережениями предприятий и населения (так называемая “кредитная яма”);

- сегментация банковского сектора в сочетании с накопленными высокими рисками, порождающими вероятность возникновения кризиса ликвидности и банкротств отдельных банков.

Современный экономический кризис усилил негативное воздействие структурных диспропорций как на банковскую сферу и финансовые рынки, так и на реальный сектор.

2. Краткосрочный. Такой очаг формируется часто при образовании “финансовых пузырей”. На рынке появляется актив, который пользуется чрезвычайным спросом. Цена данного актива возрастает быстрыми темпами за относительно короткий промежуток времени, в результате происходит надувание “финансового пузыря”. Большинство очагов мировых экономических кризисов были именно краткосрочного периода формирования, например, кризисы 1857-1858 гг., 1873-1878 гг., 1929-1932 гг.

3. Внезапный (моментный). Внезапно может возникнуть очаг экономического кризиса в результате природных катаклизмов, политических переворотов, экологических катастроф. В начале 2011 г. такие события, как гражданская война в Ливии, разрушительное цунами, землетрясения, радиационное заражение в Японии, сильно повлияли на всю мировую экономику, резко повысив цены на нефть.

Способы распространения кризиса можно подразделить:

- на **локальный**, когда, к примеру, очаг возникает в нефтяной отрасли и кризис, не вызывая крупномасштабных проблем внутри страны, распространяется на другое государство также в область сырьевого сектора. В 1973-1975 гг. наблюдался именно такой сценарий развития кризиса;

- **глобальный**, когда проблемы, возникшие в одной области, начинают распространяться сначала на смежные области, а затем и на всю страну в целом, и уже по нескольким каналам одновременно кризис проникает в другие страны. Современный экономический кризис развивался именно по этой схеме.

В 2002-2004 гг. ипотечные кредиты выдавались без первоначального взноса под низкие проценты, в результате чего их получили даже потенциально неплатежеспособные заемщики. Также банки, выдавая ипотечные кредиты, устанавливали в кредитных договорах не фиксированную, а плавающую процентную ставку. Но эта плавающая ставка оказалась совершенно неподъемной для заемщиков, когда она с уровня в 1% годовых поднялась до уровня 5% годовых (здесь идет речь о ставках ФРС, сами же банки кредитуют клиентов по более высокой ставке, используя ставку ФРС только как базисную). После такого роста ставок выяснилось, что семьи с низким доходом выплачивать ее не могут, и по большому количеству кредитных договоров начались неплатежи. Как только информация о неблагоприятном положении дел у банков проникла на рынок, курсы их акций стали стремительно падать, а за ними последовал и общий фондовый индекс. В свою очередь, падение фондового индекса неблагоприятно сказалось на финансовом состоянии уже большого круга семей, а не только домохозяйств с низкими доходами. У миллионов американских семей есть в собственности акции, и, что самое главное, эти акции заложены коммерческим банкам под обеспечение потребительских кредитов, которыми американские семьи активно пользуются. И по условиям этих потребительских кредитов, если стоимость обеспечения снизится, заемщик должен или внести дополнительное обеспечение, или погасить часть задолженности. Естественно, выполнить данные условия смогли далеко не все домохозяйства, а значит, риск дефолта по кредитам распространяется на большее число заемщиков, а не только задолжавших по ипотеке². Таким образом, только после того, как обрушилась кредитная пирамида и экономические проблемы охватили экономику США в целом, кризис по различным каналам и, прежде всего, через финансовую сферу распространился на всю мировую экономику.

Когда кризис выходит из очага возникновения и охватывает всю страну-эпицентр, возникает экономический кризис *I степени распространения*. Одновременно через внешнеэкономические связи кризис проникает в следующие страны:

- **соседние страны**, с которыми страна-эпицентр имеет активные торговые связи. История мировых кризисов показывает, что кризис в одной европейской стране неизбежно тянул за собой и соседние, так как их связывают активные экономические отношения, и прежде всего, торговые;

- **страны с идентичной структурой хозяйства**, со схожими потенциальными проблемами. Например, страны - экспортеры нефти имеют идентичные рискованные зоны возникновения кризиса в случае снижения цены или спроса на нефть.

- **страны - кредиторы и инвесторы страны-эпицентра** страдают в первую очередь, так как возникает большая вероятность обесценения вложенных активов.

Американский доллар и особенно ценные бумаги США - это те финансовые инструменты, в которые другие страны вкладывают средства для защиты от рисков. Россия является одним из крупнейших держателей государственного долга США. По итогам первого полугодия 2008 г. США по своим государственным обязательствам должны были РФ 2,5 % всего своего государственного долга, или 65,3 млрд. долл. Часть российских денежных средств была инвестирована в облигации американских ипотечных корпораций Fannie Mae и Freddie Mac. Наибольшую часть долговых обязательств США (40 %) держат Китай и Япония³. Таким образом, негативные изменения, наблюдавшиеся в американской экономике, повлияли на всю мировую экономику в целом.

В результате распространения негативных явлений возникает так называемая "кризисная зона" - это зона поражения кризиса *II степени*. На этой стадии экономический кризис превращается из макроэкономического в кризис глобального уровня со средней широтой распространения. В результате многократных воздействий затронутых кризисом стран на другие страны возникает мультипликационный эффект и кризис переходит в *III степень* с более высоким уровнем широты распространения.

Страна-эпицентр может попасть в "кризисную ловушку". Это может произойти тогда, когда экономический кризис, пройдя всю цепочку, возвращается в исходный пункт. "Кризисная ловушка" - это экономическая ситуация, напоминающая замкнутый круг, когда страна, в ко-

торой возник очаг экономического кризиса, оказывая негативное влияние на экономики других стран, сама попадает под воздействие мирового экономического кризиса. При этом кризис начинает воздействовать на страну с силой, многократно превышающей исходный уровень, когда он только еще зарождался.

В период мирового экономического кризиса может возникнуть явление, которое можно назвать "кризисным прессом". "Кризисный пресс" - это давление мирового экономического кризиса на национальную экономику страны, приводящее к негативному эффекту и тяжелой социальной и экономической ситуации внутри страны, при этом эффект от воздействия кризиса намного больше, чем само воздействие. Страна попадает под "кризисный пресс", когда у нее существуют собственные проблемы внутри страны. Например, в Греции существовала проблема высокого уровня государственного долга, и под воздействием современного кризиса эти проблемы начали проявляться особо остро и давать негативный эффект. То есть кризис является здесь спусковым крючком, механизмом, приводящим в движение "пресс" накопившихся проблем.

Для исследования механизма распространения современного экономического кризиса был рассчитан индекс распространения кризиса. Для отслеживания тенденций изменения данного индекса были взяты поквартальные данные за период с I квартала 2005-го по III квартал 2010 г., что позволило отследить момент наступления кризиса в разных странах.

Для исследования были отобраны следующие показатели: ВВП, международные резервы, объем внешнего долга, объем промышленного производства, импорт товаров и услуг, экспорт товаров и услуг, оборот розничной торговли, цены на потребительские товары, цены производителей, уровень безработицы. Процентные изменения этих статистических показателей по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года стали входными данными для индекса. Были отобраны 12 стран: Австралия, Бразилия, Великобритания, Германия, Испания, Италия, Мексика, Нидерланды, Российская Федерация, США, Франция, Япония.

Индекс распространения кризиса (I_{pk}) можно представить следующей формулой:

$$I_{pk} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n x_i},$$

где x_i - один из выбранных для анализа показателей по i -й выборке;
 n - число показателей.

В данном исследовании $n = 10$. При нулевом росте всех показателей $I_{рк} = 0,50$. До начала мирового экономического кризиса только $I_{рк}$ Мексики, Японии, Бразилии и России превышали уровень нулевого роста. Это свидетельствует о том, что данные страны демонстрировали достаточно высокий и стабильный рост по многим показателям с начала исследуемого периода, Россия и Бразилия со II - III квартала 2006 г. Полученные значения индекса распространения кризиса по 12 странам с 2005 по 2010 г. представлены в виде графика (рис. 2).

риод, когда все страны находились в глубоком кризисе, Австралия была в депрессии и в III квартале 2009 г. первая пересекает линию нулевого роста и демонстрирует быстрое и легкое восстановление экономики. Одними из первых также выходят из кризиса в IV квартале 2009 г. Япония и Бразилия.

Таким образом, индекс распространения кризиса позволяет определить быстроту и глубину вхождения страны в экономический кризис, оценить внутреннюю силу, способность без серьезных последствий выйти из него. Графическое

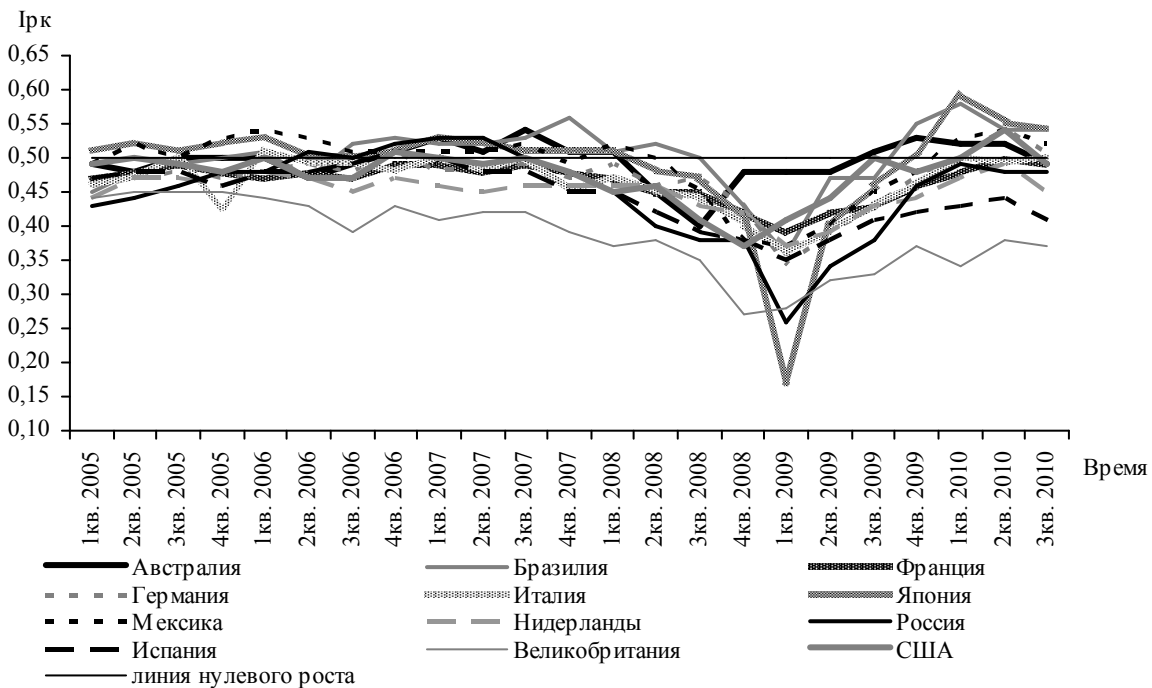


Рис. 2. Динамика изменения индекса распространения кризиса

Наименьшее значение индекса распространения кризиса Австралия демонстрирует в III квартале 2008 г., США и Великобритания - в IV квартале 2008 г., остальные страны - в I квартале 2009 г. На графике видно, как США потянули за собой в глубокий кризис все остальные страны. Минимальное значение $I_{рк} = 0,17$, максимальное $I_{рк} = 0,59$ у Японии. Такой размах значений индекса говорит о достаточно высокой зависимости экономики Японии от внешних условий, о “легкости” проникновения кризиса в страну, о недостаточной эффективности входных защищающих барьеров. С другой стороны, экономика Японии имеет высокий иммунитет и демонстрирует быстрый выход из кризиса. Индекс России в период кризиса также резко снижается, затем быстро восстанавливается, но все же находится ниже докризисного уровня. В пе-

изображение кризиса позволило увидеть среди исследованных стран страну-эпицентр (США), а также определить кризисную зону на 1-м этапе развития кризиса (Великобритания, Австралия) и выделить глубоко пораженные кризисом страны на 2-м этапе (Япония, Россия).

Одним из важнейших моментов является превращение национального экономического кризиса в мировой, ведь далеко не каждый кризис преодолевает национальные границы. На основе исследованного механизма распространения кризиса можно проводить диагностику национального кризиса на ранних этапах развития. Для этого необходимо изучить очаг кризиса, способ и длительность его формирования, механизм распространения внутри страны и за ее пределами. Отслеживание изменения индекса распространения кризиса позволит определить экономичес-

кую ситуацию в стране, оценить ее уязвимость к кризисным явлениям. На основании полученных данных можно спрогнозировать наступление регионального или мирового кризиса. Ранжирование очага кризиса по времени формирования и характеру дальнейшего развития позволит не только отнести кризис к тому или иному виду, но и своевременно разработать комплекс целенаправленных антикризисных мероприятий.

¹ Якунин В.И., Сулакшин С.С. Экспертный доклад. Финансово-экономический кризис (истoki, развитие, прогноз). М., 2009. С. 15.

² Гриценко Г. Кризис экономики США: инфляция вместо дефолта. URL: <http://www.polit.ru/analytics/2007/09/20/stavka.html>.

³ Сергеева Н. Сколько еще Россия будет содержать Америку? URL: <http://fintimes.km.ru/node/6511/comments>.

Поступила в редакцию 04.03.2011 г.

Причины устойчивости сектора услуг в период экономического кризиса

© 2011 В.А. Переполкин

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nauka@sseu.ru

В статье рассматривается проблема возможности преобразования общеэкономического кризиса в структурный. Лучшие результаты сервисных предприятий в период кризиса по сравнению с предприятиями - производителями продукции объясняются особенностями производства и потребления услуг.

Ключевые слова: структурный кризис, сектор услуг, инновации, сервисные предприятия, монополия.

Работа по ликвидации негативных последствий поразившего мировую и российскую экономику кризиса должна продолжиться далеко за пределами времени выхода национальной экономики из соответствующей фазы конъюнктурного цикла. В частности, существует реальная опасность втягивания ряда видов экономической деятельности уже после завершения периода рецессии в затяжной структурный кризис. Основанием для такого прогноза служит присутствие в политике антициклического регулирования экономической конъюнктуры эффекта сокращения масштаба обновления основного капитала в результате проведения государством мер по предоставлению финансовой помощи достаточно широкому кругу субъектов национальной экономики. Кризис может оказаться не в состоянии полностью выполнить присущую ему функцию оздоровления, позволяя сохранить в экономике значительную долю устаревшей техники, не подвергшейся замене в ходе циклической чистки. Особую остроту проблема обновления имеющихся производственных мощностей приобретает при осуществлении мер поддержки ведущих предприятий приоритетных для национальной экономики видов деятельности, накопивших значительные объемы морально, а порой и физически устаревших элементов основного капитала, на основе использования которых обеспечивается массовое производство продукции с пониженной конкурентоспособностью. В случае быстрого полного восстановления мировой экономики некоторые крупные части российской экономики во главе с так называемыми системообразующими предприятиями, благодаря предоставленной им в рамках реализации комплекса антикризисных мер финансовой помощи, получают реальный шанс попытаться выжить дальше, продолжая эксплуатировать свою лишь

слегка подновленную технико-технологически отсталую производственную базу. По-прежнему выпускаемая устойчиво теряющую спрос на рынке продукцию, такие флагманы видов экономической деятельности подвергают выздоравливающую экономику страны опасности возникновения в ней зон структурного кризиса.

С размахом осуществляемые государством стимулирование инвестиций и субсидирование производства продукции направлены на вполне конкретных получателей помощи, которыми, как правило, оказываются занимающие монопольное положение на рынке предприятия. Так, в антикризисных программах поддержки автомобилестроения в разных странах в качестве реципиентов выделяемых государством финансовых средств неизменно выступают самые большие и известные компании: "Дженерал Моторс", "Форд", "Крайслер" в США, "Фольксваген" в Германии, "АВТОВАЗ" в России. Наглядным примером этого стали антикризисные программы государства, финансовые средства при реализации которых доставались преимущественно крупному бизнесу.

Выражающийся в резком и длительном избытке либо недостатке производственных мощностей в той или иной отрасли по сравнению с потребностями рынка структурный кризис преодолевается прежде всего посредством создания условий для максимально свободного движения капитала внутри национальной экономики. Мешает переливу капитала монополизация экономики, с одной стороны, оставляющая возможность крупным диверсифицированным фирмам за счет доходов от деятельности в благополучных видах экономической деятельности сохранять производство продукции в депрессивных на уровне выше рыночной потребности в ней, с другой стороны, препятствующая перемещению

избыточного капитала высоким инвестиционным барьером входа в монополизированные части национальной экономики. В настоящее время некоторые российские компании, например, “ИТЕРА” и “РусАл”, фактически дотируют принадлежащий их хозяевам строительный бизнес из средств, разрабатываемых другими входящими в них направлениями бизнеса. Наблюдаемое во время общеэкономического кризиса усиление позиций монополий увеличивает глубину и продолжительность потенциально возможного структурного кризиса. Задача государства в такой ситуации - всемерно противодействовать подобному развитию событий, руководствуясь в первую очередь соображениями поддержания конкурентоспособности экономики в целом, а не избирательно проявляемой заботой о сохранении валобразующих предприятий с большим количеством рабочих мест.

Из ошибок правительства страны в оценке перспектив развития экономики и занятости проистекают следующие просчеты в поведении хозяйственных субъектов, отдельные из которых способны привести к возникновению структурного кризиса:

- возникающие на фазе подъема общеэкономического цикла чрезмерно оптимистические ожидания относительно будущих объемов сбыта определенного вида экономической деятельности в состоянии побудить большинство или многие имеющие отношение к нему предприятия к дальнейшему расширению производственных мощностей, которые превратятся к моменту их ввода в действие в избыточные мощности. И наоборот, излишне пессимистические прогнозы государственных чиновников в период кризиса относительно перспектив отдельных видов экономической деятельности могут подвигнуть участвующих в них хозяйственных субъектов к необоснованному сворачиванию инвестиционных программ, угрожающему в последующем возникновением дефицита производственных мощностей;

- недостаточная или неверная информация о реальном положении на рынке труда может стать причиной неправильной оценки работодателями и работниками возможностей занятости по видам экономической деятельности, а также востребованности отдельных профессий. Ошибки при проведении профессиональной подготовки и переподготовки в сочетании с привлечением дополнительной рабочей силы в уже испытывающие ее избыток виды экономической деятельности нередко приводят к массовой структурной безработице;

- игнорирование наличия технологических препятствий в приспособлении к колебаниям

конъюнктуры объемов производственных мощностей, делающих сокращение последних экономически нецелесообразным, как это имеет место, например, в случае с постоянно неполной загрузкой доменной печи при невозможности осуществления ее частичного демонтажа. Практически непродávаемое, но отличающееся малыми затратами на уход оборудование обычно используется до его полного технологического устаревания или даже до момента прекращения физического функционирования. Также содействуют углублению структурного кризиса приобретенные по бросовым ценам инвестиционные блага, обременяющие вид экономической деятельности в качестве избыточных производственных мощностей;

- недостаточное внимание к проблеме низкой профессиональной, меж- и внутрисекторной, а также региональной мобильности рабочей силы, слабо и с опозданием реагирующей на изменения ситуации в экономике, следствием чего выступает появление очагов застойной структурной безработицы.

Анализ факторов развития структурного кризиса предприятий промышленности и сектора услуг позволяет определить следующие различия между ними:

- в секторе услуг, представляющем собой часть экономики страны, специализирующуюся на производстве услуг, ниже уровень концентрации производства на крупных предприятиях-монополистах, а значит, выше межотраслевая мобильность капитала;

- производства услуг равномернее рассредоточены по территории страны, они редко представлены крупными, в том числе градообразующими предприятиями, и поэтому рабочая сила сервисных профессий территориально мобильнее;

- предприятия - производители услуг в силу действия по отношению к большинству из них принципа совпадения производства и потребления в пространстве и во времени чаще всего располагаются в местах нахождения потребителей, близость к которым способствует их лучшей адаптации к изменениям спроса на рынках;

- отсутствие у подавляющего большинства услуг способности сохраняться со временем заставляет возобновлять их производство сразу после появления потребности в них, тогда как производство продукции начинает восстанавливаться только после исчерпания образовавшихся в период кризиса запасов этой продукции;

- отличаясь меньшей технической оснащенностью, сервисные предприятия имеют возможность быстрее проводить модернизацию своих производственных мощностей;

- на частнопредпринимательских предприятиях сектора услуг намного чаще применяются разнообразные гибкие формы найма, позволяющие работодателям быть свободнее в регулировании численности занятых при приспособлении к меняющейся экономической конъюнктуре.

Перечисленные преимущества дают возможность сервисным предприятиям успешнее приспособиться к условиям макроэкономической нестабильности, добиваясь в целом лучших результатов в межсекторной конкуренции с производящими продукцию предприятиями. Достаточно широкое распространение получила ситуация, когда услуги уже имеют устойчивую положительную динамику роста, а производство продукции по-прежнему пребывает в стагнации (например, объемы услуг по модернизации и ремонту жилья дают заметные приросты, а объемы строительства продолжают сокращаться). Даже наиболее страдающие от кризиса услуги с высокой ценовой эластичностью спроса после его окончания сравнительно быстро возвращают утраченные позиции. Оттого опасность перехода от общеэкономического кризиса к структурному в отношении видов экономической деятельности третичного сектора представляется намного меньшей, нежели применительно к видам экономической деятельности первичного и вторичного секторов. Впрочем, различия в скорости преодоления кризисных явлений по секторам экономики не следует воспринимать в качестве основания для сосредоточения усилий государства в трудные для всех времена только на проведении аграрной и промышленной политики, предоставляя возможность самостоятельно справляться с проблемами неблагоприятно сложившейся общеэкономической конъюнктуры видам экономической деятельности сектора услуг, за редким исключением давно приученным полагаться главным образом на собственные силы.

В настоящее время теоретические построения в области экономической науки в недостаточной степени учитывают количественную сторону результатов протекания инновационных процессов по секторам экономики, что требует не только подсчета количества выведенных на рынок новшеств, но и установления доли среди них принципиально новых, по-настоящему оригинальных продуктов и технологий.

Исследование немецкого ученого Фолькера Циммерманна, в котором он оценивает инновационную деятельность малых и средних предприятий сектора услуг экономики Германии исходя из достигнутого ими соотношения между базисными инновациями, под которыми следует понимать принципиально новые по содержанию

инновации, и имитирующими инновациями, показало, что даже в передовых национальных экономиках здесь присутствуют серьезные проблемы¹. Охватившее 10 193 предприятия сектора услуг исследование позволило выделить в качестве главных причин обращения предпринимателя к выводу на рынок либо модификации уже существующего новшества, либо новинки, принципиально отличающейся от предлагаемых конкурентами продуктов, выделены размер рынка и положение предприятия на нем. Утверждается также, что инновационная активность предпринимателей возрастает с увеличением рынка сбыта, причем выход со своим продуктом на высококонкурентные межрегиональные рынки побуждает бизнес поддерживать конкурентоспособность своего предложения, в первую очередь через подражание присутствующим на рынке новшествам, ослабляя стремление развивать подлинные новинки. Описанный вариант экстенсивного роста в инновационной сфере имеет непосредственное практическое значение для больших стран с достаточно емким внутренним рынком, к числу которых можно отнести Россию, Украину, а также для малых стран с экспортоориентированной экономикой, таких как Беларусь. Пожалуй, наиболее ярким примером последовательного проведения подобной экономической стратегии сегодня является Китай, в процессе выполнения роли всемирной фабрики-копииста наводнивший свой внутренний и рынки других стран квазиинновационными продуктами.

Вслед за размерами рынка и интенсивностью конкуренции на нем Фолькер Циммерманн обращается к величине предприятия как очередному по важности фактору его инновационности. Хотя малый бизнес чаще проводит инновации, крупный бизнес (выделяемый в качестве такового по своим абсолютным размерам и в сравнении с конкурентами) проявляет меньшую склонность к имитации. Осуществление оригинальных (базисных) инноваций для него представляется одним из важных способов заявить о своем лидерстве, в данном случае в технологической сфере. Причиной указанного различия являются разные издержки входа в инновационный процесс для базисных и имитирующих инноваций. Реализация первых требует продолжительных по времени, регулярных и значительных по объему инвестиций в НИОКР, а также широкого участия в системе кооперационных связей с другими субъектами инновационной сферы, что, впрочем, увеличивает и частоту, и степень новизны инноваций. Как пример здесь можно привести применение лазеров при лечении онкологических заболеваний. Правда, малое

предпринимательство в состоянии отчасти компенсировать ограниченность средств, выделяемых на исследования и разработки, концентрируя имеющиеся ресурсы на узких направлениях поиска в рамках проведения стратегии специализации в рыночных нишах, ориентированных на удовлетворение особых потребностей небольших целевых групп клиентов. Например, такое поведение предпринимателей имеет место по отношению к клиентам, ориентированным на получение лечебных услуг из арсенала средств нетрадиционной медицины. Это дает малому бизнесу определенные преимущества в конкуренции и свое место в инновационной сфере. К тому же порой необходимые для осуществления инновации научные знания достаются предпринимателям бесплатно, например, поступая из государственных организаций сферы НИОКР через сеть бизнес-инкубаторов или иных составных частей инновационной инфраструктуры. И все же, отмечает Фолькер Циммерманн, предпринимателям с небольшим капиталом затруднительно полноценно финансировать действительно революционные по последствиям инновационные проекты. В данной связи в качестве главного препятствия для осуществления технических мероприятий предпринимателями назы-

вается нехватка финансовых ресурсов при ограниченном доступе к заемному капиталу, что также создает проблемы с наймом сотрудников надлежащей квалификации.

Научные публикации по инновационному предпринимательству позволяют сформировать у читателей преувеличенно оптимистическое представление о реальном положении дел в данной сфере. В материалах рассматриваемого исследования приводятся такие данные, отражающие инновационную активность германских предприятий сектора услуг в 2001 г.: 90,9 % инвестиционных проектов не имели инновационного характера, 6 % сопровождалась имитирующими инновациями, и только 3,1 % были ориентированы на оригинальные инновации. Из приведенных данных следует, что красочно описываемая рядом авторов из стран постсоветского пространства так называемая “инновационная экономика” вовсе не такое близкое будущее даже для экономически высокоразвитых стран.

¹ Zimmermann V. Bestimmungsfaktoren des Innovationsverhaltens von KMU des Dienstleistungssektors // KfW-Research. Mittelstands- und Strukturpolitik. Frankfurt am Main, 2003. □ 30. S. 31-45.

Поступила в редакцию 04.03.2011 г.

Кейнсианская концепция макроэкономического равновесия как альтернатива неоклассическим представлениям (формирование и развитие)

© 2011 М.О. Лихачев

кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный гуманитарный университет им. М.А. Шолохова

E-mail: olegmix71@mail.ru

В статье рассматриваются расхождения между кейнсианскими и неоклассическими представлениями о макроэкономическом равновесии как базовое противоречие современной макроэкономики, которое является источником ее основных теоретико-методологических проблем.

Ключевые слова: макроэкономическое равновесие, кейнсианство, неоклассика, кейнсианско-неоклассический синтез.

Появление кейнсианской теории стало переломным моментом в ходе развития макроэкономического анализа и теории макроэкономического равновесия. Теория Д.М. Кейнса выросла из неоклассической модели равновесия и представляет собой попытку преодоления ее внутренних противоречий и расхождений с реальностью. Однако Д.М. Кейнс не пошел по пути создания новых защитных конструкций, позволяющих согласовать исходные постулаты неоклассической теории с реальностью, а решился на ревизию этих постулатов. При этом Д.М. Кейнс не отказался от равновесного подхода к анализу рыночной экономики, он лишь отрицал ее способность к достижению полной занятости. Это поставило перед Д.М. Кейнсом двойную задачу: объяснить, почему рыночная экономика не способна поддерживать полную занятость и каким образом она достигает равновесия в условиях неполной занятости, т.е. в состоянии, отличном от оптимума.

Д.М. Кейнс выделяет три препятствия достижению полной занятости: стабильную склонность к потреблению, нестабильность предпринимательских ожиданий и предпочтение ликвидности.

Концепция стабильной склонности к потреблению предполагает отказ от неоклассической концепции рационального поведения. У неоклассиков склонность к потреблению рассматривалась как изменчивая величина, которая реагирует на изменения ставки процента. Д.М. Кейнс отрицает влияние ставки процента на потребительские расходы и полагает, что «склонность к потреблению может считаться достаточно устойчивой функцией...» совокупного реального дохода¹. Следовательно, поведение получателей дохода определяется не рациональной калькуляцией максимальной полезности, а устойчивым стереотипом.

Кейнсианская теория потребительского поведения основана на принципе минимизации изменений. Потребители реагируют на изменение внешних факторов так, чтобы изменение привычного образа поведения было минимальным. Инерция потребительского поведения приводит к тому, что сбережения увеличиваются с ростом дохода независимо от ставки процента. При таких условиях равенство сбережений и инвестиций не может обеспечиваться коррекцией процентной ставки и объем сбережений не влияет на формирование равновесного объема национального производства. Поскольку объем национального производства и дохода определяет объем потребительских расходов и сбережений, единственная величина, оказывающая на них автономное влияние, - инвестиции. Это влияние в теории Д.М. Кейнса отражает мультипликатор, показывающий, как рост инвестиций порождает рост производства и дохода. Объем сбережений определяется не величиной ставки процента, а инвестициями, которые вызывают изменение в национальном доходе. Величина национального дохода устойчива, только если она порождает объем сбережений, равный данному объему инвестиций.

Концепция мультипликатора противоречит «закону Вальраса», предполагающему, что избыточный спрос на одном из рынков порождает равное себе избыточное предложение на других рынках. Мультипликатор приводит к тому, что избыточный спрос на одном рынке порождает избыточный спрос на других рынках (а избыточное предложение на одном рынке создает избыток предложения на других рынках) и изменение цен не ведет к равновесию. Новое равновесие может быть достигнуто только путем изменения объемов производства и занятости.

Объем инвестиций в кейнсианской модели определяется величиной предельной эффектив-

ности капитала и ставкой процента. Предельную эффективность капитала Д.М. Кейнс определил как “величину, равную той учетной ставке, которая уравнивала бы нынешнюю стоимость ряда годовых доходов, ожидаемых от использования капитального имущества в течение срока его службы, с ценой его предложения”². Д.М. Кейнс занимает из неоклассической теории представление о процентной ставке как о величине, определяющей альтернативную стоимость использования капитала, и полагает, что “величина текущих инвестиций будет расти до тех пор, пока не останется больше никаких видов капитального имущества, предельная эффективность которых превышала бы текущую норму процента”³. Отличие от неоклассической теории в том, что предельная эффективность капитала формируется на основе ожиданий и имеет конвенциональный характер. А в неоклассической теории оценка будущей доходности инвестиций базируется на рациональной оценке производственной функции.

В результате Д.М. Кейнс создает модель поведения инвестора, радикально отличную от неоклассической модели. В этой модели поведение инвестора иррационально, но эта иррациональность совершенно другого рода, чем иррациональность потребителей. Иррациональность инвесторов предполагает чрезмерную подвижность их ожиданий и планов. Они реагируют на малейшие изменения внешних факторов. Любое изменение рассматривается ими как начало долгосрочной тенденции и вызывает изменение их планов. Череда неблагоприятных событий, которые сами по себе не способны ухудшить экономическую ситуацию, могут вызвать снижение предельной эффективности капитала, которое вызовет сокращение инвестиций. Данная тенденция может быть остановлена снижением ставки процента. Однако этому препятствует инерция субъектов денежного рынка.

Как полагает Д.М. Кейнс, “любой уровень процента действительно будет прочным, если он с достаточной степенью принимается за таковой”⁴. Участники денежного рынка так же, как и потребители, минимизируют влияние внешних факторов на свои планы. Поэтому они формируют устойчивое представление о долгосрочном уровне процентной ставки и ее колебания рассматривают как временные отклонения от этого уровня.

Стабильность процентной ставки и нестабильность предельной эффективности капитала позволяют Д.М. Кейнсу объяснить недостижимость полной занятости и резкие макроэкономические колебания, происходящие в рыночной

экономике. Однако в теории Д.М. Кейнса оставалась значительная неопределенность. Д.М. Кейнс рассматривал рыночную экономику как равновесную систему, но это равновесие не вальрасианского типа. Оно допускает неравновесие на рынке труда и предполагает, что равновесие на рынке капитала и денежном рынке достигается за счет взаимного приспособления спроса и предложения без коррекции ставки процента.

Очевидно, что Д.М. Кейнс создал свое, кейнсианское, понятие макроэкономического равновесия, совместимое с неравновесием на отдельных рынках и неоптимальностью. Это равновесие, в отличие от вальрасианского, является “принудительным”: оно возникает не из удовлетворенности экономических субъектов своим положением, а из неуверенности в том, что они могут улучшить свое положение. Рыночная экономика находится в равновесии при неполной занятости потому, что потребители не решаются увеличивать свои расходы, опасаясь, что это создаст недостаток сбережений в будущем, владельцы денежных накоплений не решаются использовать их, опасаясь, что будущий рост процентной ставки обесценит их вложения, а предприниматели не увеличивают объем инвестиций, ожидая в дальнейшем снижения доходности производства при стабильной ставке процента.

Кейнсианское равновесие содержит в себе источник внутренней неустойчивости в виде предельной эффективности капитала, подверженной влиянию “неуправляемой психологии делового мира”⁵. Изменение оценки предельной эффективности капитала может нарушить сложившееся равновесие, вызвав изменение инвестиций, национального производства и занятости, что может произойти как под влиянием объективных изменений, так и под влиянием чисто психологических эффектов.

Все это ставило последователей Д.М. Кейнса перед дилеммой: интегрировать кейнсианскую теорию с традиционными неоклассическими представлениями о макроэкономическом равновесии или развивать кейнсианское понятие макроэкономического равновесия, несовместимое с вальрасианским. Первоначально развитие кейнсианства пошло по первому пути, приведя к возникновению так называемого “неоклассического синтеза”. Начало этому движению положила интерпретация кейнсианской теории Д.Р. Хиксом в предложенной им модели IS – LM⁶.

Д.Р. Хикс представил свою модель в форме, совместимой с вальрасианским понятием равновесия. Он достиг этого путем включения национального дохода в качестве аргумента в инвестиционную функцию и ставки процента в фун-

кцию сбережений. В результате равновесие товарного рынка определяется соотношением предложения сбережений и спроса на инвестиции, уравниваемых ставкой процента. Предложение сбережений тогда может определяться на основе рациональной максимизации полезности при данной величине дохода и ставки процента. Инвестиционный спрос также может рассматриваться как результат рациональной максимизации, если предельная эффективность капитала стабильно зависит от величины национального дохода. При этом исключается непредсказуемость, связанная с психологической оценкой предельной эффективности капитала, который является неотъемлемой чертой теории инвестиций Д.М. Кейнса.

На денежном рынке возвращение к неоклассическим принципам осуществляется за счет ограничения “конвенциональной” теории процента. Левую часть графика LM Д.Р. Хикс представляет в виде прямой линии, отражающей “минимальную ставку процента”. В правой части графика устремляется вверх под давлением транзакционного мотива. Следовательно, конвенциональным является только минимальное значение процентной ставки. Поэтому спекулятивный мотив действует только когда фактическая ставка процента приближается к “минимальному” значению, что совместимо лишь с низкими объемами производства, доходов и занятости. Поэтому Д.Р. Хикс характеризует теорию Д.М. Кейнса как “экономическую теорию депрессии”⁷.

Сохранение вальрасианского понятия равновесия как равновесия на всех рынках требовало либо интегрировать неоклассическую модель рынка труда в модель IS - LM, либо рассматривать кейнсианскую теорию как теорию неравновесных состояний. Для Д.Р. Хикса и других приверженцев модели IS - LM последнее было неприемлемо, поскольку разрушало равновесную архитектуру их модели. Следовательно, им надо было совместить неоклассическую модель рынка труда с вынужденной безработицей. Это было возможно путем возвращения к старому защитному механизму неоклассической теории - недостаточной гибкости номинальной заработной платы и цен. Если уровень номинальной заработной платы задан экзогенно (как результат соглашения), то формируется устойчивая система денежных цен, которая не реагирует на рыночную ситуацию, а уровень занятости определяется объемом национального производства, который реализован при данном объеме спроса и стабильных ценах. Жесткость заработной платы и цен представляется гипотезой *ad hoc*, введенной для объяснения вынужденной безработицы. Однако такое допущение приводит к тому, что ры-

ночная экономика рассматривается одновременно и как равновесная, и как неравновесная система. Ведь устойчивое состояние, возникающее в условиях жесткости заработной платы и цен и “вынужденной” безработицы не может рассматриваться как подлинное равновесие в вальрасианском смысле.

Последовательная реставрация вальрасианского понятия равновесия возможна, если неполная занятость полностью выведена за рамки равновесия. Этот подход был реализован в работах Д. Патинкина⁸. Для этого ему пришлось восстановить гибкость цен и заработной платы, введя в кейнсианскую теорию “эффекта реальных кассовых остатков”.

“Эффект реальных кассовых остатков” несовместим с кейнсианским равновесием, допускающим “вынужденную безработицу”. Если “вынужденная безработица” существует в условиях равновесия на товарном рынке, этот эффект не может возникнуть, поскольку отсутствует тенденция к снижению цен. Д. Патинкин строго придерживается вальрасианского понятия равновесия и определяет “вынужденную безработицу” как ситуацию, в которой наемные работники не могут реализовать свое предложение труда при существующем уровне заработной платы (“...размер вынужденной безработицы идентичен размеру избыточного предложения труда, который существует при преобладающем уровне реальной заработной платы”). Вынужденная безработица может существовать только в условиях неравновесия, когда на рынке труда есть избыточное предложение, которое является отражением недостаточного спроса (избыточного предложения) на товарном рынке. Избыточное предложение на денежном рынке также обусловлено избыточным предложением товаров и вызванным им снижением цен. В соответствии с “законом Вальраса” это избыточное предложение уравновешивается избыточным спросом на рынке облигаций до тех пор, пока “эффект реальных денежных остатков” не выровняет спрос и предложение на всех рынках путем снижения цен и процентной ставки.

Теория Д. Патинкина является завершением кейнсианско-неоклассического синтеза. Она устраняет противоречия между неоклассической и кейнсианской теорией. Однако в результате вальрасианское равновесие утрачивает контакт с экономической реальностью. Реальная рыночная экономика характеризуется хронической безработицей и, следовательно, хронически неравновесна. Вальрасианские конструкции существуют в сфере “высокой теории”, а анализ реальных макроэкономических процессов полностью от-

дан во власть “ограниченной” кейнсианской теории.

Альтернативой неоклассической теории равновесия является неокейнсианская “гипотеза двойственного решения”, выдвинутая Р. Клауэром и А. Лейонхувудом. Она предполагает отказ от равновесия “вальрасианского” типа в пользу “кейнсианского”. Р. Клауэр сформулировал этот отказ в виде дилеммы: “...либо закон Вальраса несовместим с кейнсианской экономической теорией, либо Кейнс не привнес ничего фундаментально нового в ортодоксальную экономическую теорию”¹⁰.

Двойственное решение возникает благодаря введению в функции рыночного спроса и предложения величины текущего дохода как независимой переменной. В условиях общего равновесия текущие доходы зависят от равновесных цен и, следовательно, не являются независимыми, а определяются условиями равновесия системы. Это предполагает, что сделки совершаются по равновесным ценам. Если они совершаются до достижения равновесия, то текущий доход будет зависеть от неравновесных цен и становится независимой переменной. Текущий доход, а вместе с ним и спрос на всех рынках не могут достигнуть равновесного уровня. “Закон Вальраса” нарушается: сумма избыточного спроса на всех рынках не равна нулю. Отрицательному избыточному спросу на товарном рынке соответствует отрицательный избыточный спрос на рынке труда, текущий доход ниже запланированного, что не позволяет предъявлять спрос на труд на уровне полной занятости. Поэтому равновесие вальрасианского типа становится недостижимым и рыночная экономика вынуждена довольствоваться равновесием кейнсианского типа.

В современной макроэкономике, по мнению таких авторитетных ученых, как Н.Г. Мэнкью и П. Кругман, происходит формирование нового кейнсианско-неоклассического синтеза, стремящегося совместить динамическую тенденцию к общему равновесию с жесткостью номинальной заработной платы и цен¹¹. В рамках нового синтеза, так же как и в предыдущей его версии, жесткость номинальных величин используется не для того, чтобы отвергнуть наличие тенден-

ции к равновесию вальрасианского типа, а для того, чтобы объяснить, почему эта тенденция не получает реализации в ходе адапционных изменений макроэкономических параметров.

Попытка реставрации кейнсианско-неоклассического синтеза на новом уровне анализа, свидетельствует о том, насколько мышление большинства макроэкономистов пропитано идеей вальрасианского равновесия, так что они способны воспринимать идеи Д.М. Кейнса только через ее призму.

Несмотря на попытки примирения различных теоретических принципов, современная макроэкономическая теория по-прежнему содержит два альтернативных представления о макроэкономическом равновесии - вальрасианское и кейнсианское. Первое представляет рыночную экономику как гармоническую систему, стремящуюся к оптимизации результатов для всех экономических субъектов. Второе предполагает, что в рыночной экономике процесс оптимизации ограничен фундаментальной несогласованностью планов экономических субъектов. Устойчивое состояние в рыночной экономике возможно только как результат взаимного ограничения планов экономических субъектов, предполагающего отказ от поиска оптимальных решений.

¹ Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1993. С. 297.

² Там же. С. 329.

³ Там же. С. 330.

⁴ Там же. С. 382.

⁵ Там же. С. 340.

⁶ Хикс Д.Р. Господин Кейнс и классики: попытка интерпретации // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. М., 1998. Вып. 3.

⁷ Там же. С. 303.

⁸ Патinkin Д. Деньги, процент и цены. Соединение теории денег и теории стоимости. М., 2004.

⁹ Там же. С. 312.

¹⁰ Клауэр Р. Кейнсианская контрреволюция: теоретическая оценка // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. М., 1998. Вып. 3. С. 317.

¹¹ См.: Мэнкью Н.Г. Макроэкономист как ученый и инженер // Вопр. экономики. 2009. □ 5; Woodford M. Interest and Prices. Princeton, 2003.

Поступила в редакцию 04.03.2011 г.

Рынок ценных бумаг - составная часть финансового рынка

© 2011 Е.П. Рамзаева

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nauka@sseu.ru

Статья раскрывает первичное значение рынка ценных бумаг, дает исчерпывающее определение термина "рынок" и его составляющих. Характеризует взаимозависимость элементов рынка ценных бумаг. Обозначает наиболее ликвидные банковские операции.

Ключевые слова: фондовые рынки, инвестиции, финансирование, сбережения.

Рынок ценных бумаг позволяет правительствам и предприятиям расширять круг источников финансирования, не ограничиваясь самофинансированием и банковскими кредитами. Потенциальные инвесторы, в свою очередь, с помощью рынка ценных бумаг получают возможность вкладывать свои сбережения в более широкий круг финансовых инструментов, тем самым получая большие возможности для выбора.

Рынок - сложное многофункциональное комплексное понятие, включающее в себя рынок товаров и услуг, с одной стороны, и рынок ресурсов - с другой. Взаимодействие этих рынков имеет кредитный характер и определяет системообразующее звено - экономический механизм государства. Рыночная экономика требует использования потенциальных возможностей финансовых ресурсов, источником которых является финансовый рынок. Финансовый рынок - совокупность всех денежных ресурсов, находящихся в постоянном движении, т.е. в распределении и перераспределении, под влиянием меняющегося соотношения спроса и предложения на эти ресурсы субъектами экономики.

Единого мнения о структуре финансового рынка нет:

- по мнению одних, финансовый рынок состоит из трех взаимосвязанных рынков: рынка наличных денег (выполняющих функции краткосрочных платежных средств); рынка ссудного капитала - банковских кредитов; рынка ценных бумаг;
- по мнению других - в его состав входят два последних элемента и рынок валюты.

Для того чтобы выделить функции рынка ценных бумаг - одной из составляющих рынка капитала, необходимо проанализировать сущность и механизм движения капитала между рынками товаров, труда и финансов. В последнем случае следует выделить проблему капитала, функционирующего не просто на финансовом рынке, а на рынке ценных бумаг.

В некоторой степени капитал, функционирующий на рынке ценных бумаг, можно опре-

делить как финансовый. Основная форма его кругооборота: Д - ЦБ - Д', где ЦБ - ценные бумаги. Принципиальным будет положение, что финансовый капитал (как обособленная часть капитала производственного) есть капитал обращения. А потому было бы неточно сводить формулу движения финансового капитала к известной формуле движения ссудного капитала К. Маркса (Д - Д'). Движение финансового капитала, как и всякого другого, происходит по общей формуле Д - Т - Д'. Вопрос здесь, прежде всего, в характере особого товара Т, покупаемого за деньги, - ценных бумаг. Они одновременно и титул собственности, и долговое обязательство, право на получение дохода и обязательство выплачивать доход. Его особенность еще и в том, что этот товар обладает рыночной стоимостью, имея лишь незначительную собственную. В рассматриваемом случае отдельные фазы кругооборота финансового капитала на рынке ценных бумаг - купля и продажа (Д - Т (читай ЦБ) и Т (ЦБ) - Д) - следует рассматривать как обмен эквивалентов. Такой подход учитывает требование закона стоимости при использовании общей формулы капитала. Стоимостное равновесие на отдельных фазах кругооборота финансового капитала при конкуренции на рынке ценных бумаг обеспечивается массой отклонений рыночных цен от стоимостной основы, но на начальном этапе исследования рынка ценных бумаг от этих отклонений следует абстрагироваться.

Самовозрастание авансированного капитала в кругообороте финансового капитала на рынке ценных бумаг (как и любого другого капитала) происходит между двумя фазами его кругооборота. Поэтому состояние особого финансового товара - ценных бумаг после первой фазы и в начале второй, равно как и межфазный временной промежуток в ходе кругооборота финансового капитала, представляет особый интерес. В отличие от кругооборота производственного капитала, покупка особого финансового товара - ценных бумаг - не означает его ухода из сферы обращения. Напротив, акции, облигации и дру-

гие ценные бумаги имеют для покупателя ценность лишь тогда, когда в его руках они снова становятся товаром. В реальных финансовых операциях это наглядно видно: при покупке дисконтных облигаций их стоимость возрастает сразу после приобретения. Финансовый капитал, следовательно, не покидает ту часть сферы обращения, которая называется финансовым рынком. При этом он обладает способностью к самовозрастанию, что можно понять лишь рассматривая финансовый капитал как фиктивный, а прибавочную стоимость – как фиктивную добавочную стоимость.

В процессе приобретения ценных бумаг деньги перемещаются от покупателя к продавцу, что открывает перед ними два пути функционирования: либо обслуживать операции на финансовом рынке, либо уйти с него на рынки товаров, услуг и рабочей силы. Впоследствии денежные ресурсы могут быть использованы в кругообороте производственного капитала. Поэтому между финансовым рынком и производством стоят рынки товаров и труда. В любом случае за кругооборотом финансового капитала скрывается кругооборот отраслевого капитала, а самовозрастание финансового капитала есть результат действия механизма перераспределения добавочной стоимости, созданной в производстве.

Особенностью кругооборота финансового капитала в форме Д - ЦБ - Д' является отсутствие нахождения финансовых инструментов (коими являются ценные бумаги) вне сферы обращения, что непосредственно проявляется в их способности после покупки в общем виде через достаточно малый промежуток времени быть проданными по цене, превышающей цену покупки. На рынке ценных бумаг в этой связи речь идет о ценах предложения и спроса (котировках) на те или иные финансовые инструменты, что и связано с представлением о ликвидности.

Под ликвидностью понимается возможность использования актива в качестве средства платежа (или быстрого превращения его в средство платежа) и способность актива сохранять свою номинальную стоимость неизменной. Применительно к ценным бумагам ликвидность можно рассматривать как их способность служить средством платежа (или быстро превращаться в такое средство) при сохранении (или возрастании) их номинальной стоимости. Таким образом, обнаруживаются, по крайней мере, две основные функции, присущие ценным бумагам: сохранение стоимости и средство платежа. Сохранение стоимости предполагает возможность и ее выражения, т.е. определенной меры стоимости. По-

этому ценные бумаги (так же как и любые финансовые инструменты) в качестве особых товаров имеют специфическую стоимость, т.е. способны выполнять определенные функции финансового эквивалента, аналогичные ограничениям, присущим функциям денег. Эта проблема не является чисто теоретической. Возможность децентрализованного выпуска большей части ценных бумаг (например, акций, векселей) при выполнении ими функции меры стоимости (или ее сохранения) и функции платежа ставит практические вопросы соотношения денежной массы и ценных бумаг, их взаимного вытеснения и негативных сторон данных процессов. Однако ограничимся лишь некоторыми положениями, важными для понимания финансового капитала, финансового рынка и рынка ценных бумаг. Общую формулу кругооборота финансового капитала на рынке ценных бумаг можно представить в виде: Д - ФинИнструмент(ЦБ) - Д'.

В отличие от обычно производимых товаров или специфического товара – рабочей силы, приобретение ценных бумаг как товаров с особой потребительной стоимостью (способностью меры стоимости и средства платежа) предусматривает, что их номинальная стоимость со временем не только не исчезает, например под воздействием факторов физического и морального износа, но и возрастает. Природа этих процессов кроется в кругообороте промышленного капитала, капитализации и прибавочной стоимости. Но и при определенных явлениях (например, при инфляционных процессах) высоколиквидные ценные бумаги могут конкурировать с национальными деньгами. В нашей стране такую конкуренцию российским деньгам до недавнего времени составляли государственные краткосрочные облигации (ГКО).

Финансовые инструменты сами становятся достойными выразителями стоимости. Между деньгами и ценными бумагами в рамках известной формулы кругооборота финансового капитала существует реальное противоречие как между товарами в эквивалентной и относительной формах стоимости. Причем финансовые инструменты (в рассматриваемом случае – ценные бумаги) могут иметь активную эквивалентную форму по отношению к национальным деньгам. Таким образом, понятие ликвидности в полном аспекте охватывает финансовый капитал как в особой (товарной) форме, так и в денежной.

Применительно к формам финансового капитала (денежной и особой товарной) можно говорить о различиях ликвидности отдельных финансовых рынков: банковских ссуд, валюты и ценных бумаг. Такое деление, как считают спе-

циалисты, связано с делением капитала на оборотный и основной, в этой же связи рассматривается понятие инвестиционного капитала. Так, банковские ссуды, имея краткосрочный характер, обеспечивают функционирование оборотного капитала, а долгосрочные ценные бумаги (преимущественно в виде акций и облигаций) - основного капитала. Причем в рынок ценных бумаг включается и денежный рынок, на котором обращаются краткосрочные (до года) долговые обязательства. Такой подход к пониманию состава финансовых рынков отвечает истории их становления. Так, подразделение капитала на основной и оборотный необходимо учитывать при делении рынков банковских ссуд и ценных бумаг, в то время как возникновение валютного рынка в своей основе связано с экспортно-импортными операциями. Однако в современной систематике финансового рынка следует учесть еще ряд важных моментов. Кроме краткосрочных банковских ссуд, существуют долгосрочные инвестиционные кредиты, которые обеспечивают развитие и основного капитала. Наряду с долгосрочными облигациями, имеются и краткосрочные, непосредственно связанные с финансированием оборотного капитала. Нет единого мнения касательно включения денежного рынка в рынок ценных бумаг. Функционирование денег на отдельных частях финансового рынка - сложный противоречивый процесс. Деньги являются элементом кругооборота при любых финансовых инструментах и, следовательно, присущи всем сегментам финансового рынка. Принципы деления можно понять, лишь исследовав потребительную стоимость финансовых инструментов, их реальные возможности. В этой связи предпочтительна оценка финансовых инструментов с позиции их ликвидности.

При условии перетекания стоимости с одного рынка на другой для каждой из перечисленных групп финансовых инструментов характерен свой набор факторов, определяющих его историческое и политическое существование. Причем все инструменты финансового рынка в той или иной форме обладают способностью к взаимозаменяемости в ходе движения первоначальной авансированной стоимости.

Каждой группе финансовых инструментов (особой товарной формы) присущ свой механизм их ликвидности. В конкретном экономическом аспекте отметим различие перечисленных рынков по отношению актива баланса к его пассиву (коэффициент ликвидности) для каждой группы финансовых инструментов - денежных обязательств, валюты и ценных бумаг.

Наименее ликвидны банковские ссуды. При всем их многообразии - от межбанковского кредита до кредитов населению - они не могут сравниваться с ликвидностью валюты и ценных бумаг. Поскольку ссуды являются срочными, заемщикам нет необходимости выплачивать ссудную сумму до оговоренного срока. Проблема возвратности ссуд становится обратной стороной проблемы ликвидности денежных обязательств. В пределах срока ссуд денежные обязательства практически не могут быть использованы как платежные средства, хотя в известной степени размеры кредитов, выданных за счет собственных средств, являются основой для получения данными кредитными организациями кредитных ресурсов через механизм межбанковского кредита. В связи с изложенным можно утверждать, что ссудный рынок стремится к коротким срокам ссудных обязательств, это делает его основным поставщиком ресурсов для оборотного капитала. Долгосрочные ссуды как наиболее рискованные и наименее ликвидные вряд ли могут представлять интерес для наших банков.

Валютный рынок имеет не только иную ликвидность, но и иную форму учета. Общий учет всех финансовых инструментов на валютном рынке осуществляется за пределами государства, а именно в банковских организациях той страны, которая эмитировала соответствующую валюту. Таким образом, если финансовые инструменты на рынке ссудного капитала превращаются в деньги лишь в рамках отдельных кредитных организаций, то кругооборот финансового капитала на валютном рынке выходит за национальные границы. Здесь кредитные и операционные риски зависят от работы не только иностранных банков, но и соответствующих правительств.

Рынок ценных бумаг имеет иную ликвидность и иной характер кредитных и операционных рисков. Ликвидность акций, облигаций и тому подобное определяется их способностью выражать в конечном счете возрастающую стоимость действующего производственного капитала, причем здесь может идти речь не только о росте дивидендов, но и о реальной капитализации прибавочной стоимости. В принципе, это обстоятельство не меняет тот факт, что эмитентом ценных бумаг могут быть и предприятия, и государство. В последнем случае эффективность налоговой системы, рост экономических возможностей государства лишь отражаются на стоимости государственных ценных бумаг. При этом мы абстрагируемся от спекулятивных биржевых и внебиржевых игр государства. Система учас-

тия ценных бумаг в кругообороте финансового капитала обусловлена также необходимостью особого учета этих финансовых инструментов, резко отличающегося от других форм.

Все сказанное выше позволяет выделить основные функции рынка ценных бумаг, коими являются:

- инвестиционная функция - распределение инвестиционных ресурсов, необходимых для расширения воспроизводства, и их оборот в рамках рынка финансового капитала;
- перераспределение собственности на производственный капитал, как элемент экономической целесообразности поведения субъектов экономики;
- перераспределение рисков путем купли-продажи фиктивного капитала, посредством противоположных сделок, участники которых поочередно принимают риск на себя;
- повышение ликвидности обязательств, в том числе государственных.

Таким образом, рынок ценных бумаг является одним из ключевых факторов регулирования процесса инвестирования капитала и его миграции путем притока в те отрасли, где в нем остро нуждаются, и оттока из тех отраслей, в которых наблюдается его излишек и прибыльность вложения в которые снижается.

В зависимости от времени и способа поступления ценных бумаг на рынок последний можно разделить на первичный и вторичный. Впервые ценные бумаги появляются на первичном рынке, где осуществляется их размещение среди первых владельцев (инвесторов). Обязательными участниками первичного рынка являются эмитенты ценных бумаг и инвесторы. Процесс размещения может осуществляться как с помощью, так и без помощи посредников. Именно на первичном рынке эмитенты путем размещения ценных бумаг привлекают средства инвесторов, которые используются для реализации намеченных коммерческих целей.

Все последующие операции с ценными бумагами осуществляются на вторичном рынке. Но

отличие вторичного рынка ценных бумаг от первичного заключается не только в том, что первичный рынок предшествует вторичному и ценные бумаги не могут появиться на вторичном рынке, минуя первичный. На первичном и вторичном рынках происходят разные по своей сущности процессы. На первичном рынке капиталы инвесторов путем размещения ценных бумаг попадают в руки эмитента. На вторичном же рынке происходит переход ценных бумаг от одних инвесторов к другим, а деньги за проданные ценные бумаги поступают бывшим владельцам ценных бумаг. То есть операции на вторичном рынке происходят без участия эмитента и не оказывают непосредственного влияния на положение дел эмитента. Эмитенту, в принципе, безразлично, в чьих руках находятся выпущенные им ценные бумаги, важным для эмитента является лишь объем обязательств по ценным бумагам.

В зависимости от форм организации совершения сделок с ценными бумагами можно выделить организованный (биржевой) и неорганизованный (внебиржевой) рынки ценных бумаг. Организованный рынок образуют фондовые биржи. Все остальные сделки с ценными бумагами осуществляются на неорганизованном рынке. В зависимости от типа продаваемых ценных бумаг выделяют также такие части рынка ценных бумаг, как денежный рынок и рынок капитала. Денежный рынок - это рынок краткосрочных финансовых требований (со сроком действия до одного года). Рынок капиталов - это рынок ценных бумаг со сроком действия более одного года. Хотя такое деление и является довольно условным, в нем есть определенный смысл, так как на денежном рынке удовлетворяются потребности, главным образом, в оборотном капитале, а на рынке капиталов - потребности в основном капитале.

1. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: учеб. для вузов / под ред. О.И. Дегтяревой, Н.М. Коршунова, Е.Ф. Жукова М., 2004.

2. Килячков А.А., Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг: учеб. для вузов. 3-е изд. М., 2010.

Поступила в редакцию 08.03.2011 г.

Экономика и управление