

Редакционный совет:

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

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

А.В. Мецеров - доктор экономических наук, профессор, директор института теоретической экономики Самарского государственного экономического университета

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

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, ректор Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

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

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

К.А. Титов - губернатор Самарской области

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

Председатель редакционного совета

К.А. Титов - губернатор Самарской области

Главный редактор

А.В. Мецеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

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

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор (Самарский государственный экономический университет)

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор (Ростовский государственный университет)

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

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

Учредитель - ООО «Экономические науки» (127287, г. Москва, ул. Писцовая, д. 16, корп. 2)

Подписной индекс **20387**

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

Цена договорная

© Экономические науки, 2006

Подписано в печать 07.12.2005 г.
Формат 60x84/8. Тираж 1000 экз.
Усл. печ. л. 11,16. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом»

Научно-информационный журнал

Издается с мая 1999 г.

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Зельднер А.Г.** Трансформация экономической системы России
(современный аспект)..... 7
- Наумов С.В.** Концепция общественного убытка и экономии
общественных затрат в логике государственного управления 15

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Смитиенко Б.М.** Развитие зоны евро
и современные проблемы экономики России 31
- Михайлов А.М.** Методологические проблемы исследования
природы доходов собственников факторов производства 36
- Матвеев К.Ю.** Роль иностранных инвестиций
в формировании экономики России..... 41

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Дрогобыцкий А.И.** Модель управления организационным знанием..... 55
- Калов З.А., Гедгафова И.Ю.** Государственный бюджет
в системе финансовых отношений..... 59
- Чудилин Г.И.** Влияние внешних и внутренних факторов
на устойчивость зернового производства:
теория и региональная практика 66
- Мельников А.П., Албул В.П.** К вопросу оценки экономической
эффективности энергосбережения для развивающихся
экономических систем при дефиците ТЭР 77

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Матюшок В.М.** Принципы стратегического управления
экономическим развитием в условиях перехода
к информационному обществу..... 83

Экономика и политика

Трансформация экономической системы России (современный аспект)

А.Г. Зельднер

доктор экономических наук, профессор Института экономики
Российской академии наук

Прошедшие годы рыночной трансформации¹ экономической системы стран социалистического типа позволяют выделить ряд общих моментов, которые характеризуют эти процессы как системные, затрагивающие не только экономическую, но и всю общественную сферу. В стратегии преобразования общественных систем социалистического типа выделяют: шоковое и эволюционное градуалистическое направление трансформации с различными модификациями.

Градуализм выступает альтернативой шоковому пути трансформации экономики. Это научное течение, сторонники которого изучают пути и закономерности постепенного перехода экономической системы из одного состояния в другое - без катаклизмов (типа шоковой терапии). История учит, что для обеспечения экономического роста и уровня жизни отнюдь не обязателен трансформационный слом государственного регулирования. Опыт Китая, Вьетнама показывает, что этого можно избежать без ущерба для роста конечных результатов. В Китае вхождение в рынок осуществлялось под руководством государства, реформы не сопровождались сломом политической системы. Существовал консенсус по основным направлениям ре-

формирования. Отрабатывался механизм рыночного функционирования методом проб, через свободные экономические зоны. Реформирование села также проходило поэтапно: коммуны - мелкие фермы, семейные контракты, аренда земли, создание предприятий по промышленной переработке сельскохозяйственного сырья и др. Китай также постепенно создал все экономические и правовые условия для привлечения иностранного капитала. Россия же избрала шоковый путь перехода к рыночным отношениям. О шоковом подходе, используемом в процессе трансформации российской экономики и опирающемся на идеи свободного рынка, достаточно много сказано, ему посвящена обширная экономическая литература. В принципе "хотели как лучше, а получилось как всегда". Россия получила все возможные отрицательные последствия от шокового перехода к рынку, какие только можно было получить, ибо преобразование общественной² системы в России осуществлялось не для улучшения жизни основной массы населения, а как показало время, для передела собственности в пользу бюрократическо-олигархических кругов.

Китайский градуалистический опыт трансформации экономической системы (в отличие от российской шоковой терапии) - это постепенный поэтапный процесс, то же, что, по образному выражению китайцев, "переходить реку, ощупывая

¹ Трансформация (с лат. яз.) - преобразование, превращение. Трансформизм (в биологии) - система превращений, игнорировавшая историческую преемственность и поступательность в развитии живой природы. Трансформизм предшествовал эволюционному учению, исторически был прогрессивен, поскольку противостоял креационизму, представители которого считали, что возникновение человека есть результат "божественного творения", по сути отрицали изменение видов в их историческом развитии.

² По мнению О. Ананьина, "... характер и направленность процессов экономической трансформации служат не только объектом исследования, но и сферой политической борьбы, предметом общественного выбора" (Курс переходной экономики / Под ред. Л.И. Абалкина. М., 1997. С. 62).

подводные камни”. Трансформация представляет собой процесс обновления системы, являясь также стратегическим средством, позволяющим добиться развития.

В Китае трансформация на данном этапе развития проводится в двух направлениях: “... с одной стороны - это переход от системы централизованной плановой экономики к системе современной социалистической рыночной экономики, с другой стороны - это преобразование отсталой аграрной страны в современную индустриальную страну. Следовательно, преобразование системы и экономическое развитие, то есть двуединая задача, составляет основное содержание трансформации в Китае”³. За годы реформирования Китай, по сути, создал общественную систему смешанного типа - “смешанную экономику” с китайской спецификой. Китайская практика показывает, что главное в ходе трансформации не снижение расходов правительства, хотя это и не снимается с повестки дня, а обеспечение структурных изменений, способствующих сравнительно быстрому росту экономики и справедливому распределению доходов.

Успешный переход стран от плановой экономики к смешанной объясняется не только выбором градуалистической модели, но и тем, что, например, Китай не позволял руководить своей реформаторской политикой международным фондам, а опирался на свою специфику и практику.

В России, по словам Е. Ясина, осуществлялась “революционная система трансформации”⁴, а это привело к системному кризису. Трансформационный кризис сопровождался распадом единого экономического пространства и, следовательно, структуры народнохозяйственного комплекса. Как правило, “отцы-реформаторы” итоги рыночных преобразований связывают с теми ожидаемыми изменениями, которые закладывали

положительные результаты в будущем, но в истории России с обещаниями светлого будущего всегда было хорошо. И, видимо, прав Гелбрейт, отмечая: “... та или иная политика оценивается не тем, что она обещает в далеком будущем, а тем, насколько обеспечивает текущий устойчивый рост”⁵.

С теоретических позиций в основе трансформации заложены либеральные принципы формирования рыночной системы, структурные и институциональные преобразования, формирующие рыночный механизм. Но в России были нарушены либеральные принципы формирования рыночных механизмов, был осуществлен жесткий монетаристский подход - подавление инфляции за счет ограничения денежной массы и низкой заработной платы. Этими же методами предпринималась и попытка структурных преобразований. Как известно, структуризация “... требует осуществления эффективной промышленной политики, которая предполагает, что путем целенаправленных действий государство синхронизирует процесс рыночных преобразований и преобразование структуры экономики”⁶. Но на этапе преобразований реформаторы не воспринимали активной роли государства в трансформационных процессах.

В книге “Строительство государства. Управление и мировой порядок в 21 веке” профессор Ф. Факуяма отмечает, что в развитых странах государство - это приобретение. Своими успехами Япония, Южная Корея и другие страны обязаны существованию сильного, компетентного и динамичного государства. Япония разработала амбициозную индустриальную политику, но успеха удалось добиться лишь благодаря высококомпетентной государственной технократии.

По расчетам российских экономистов, доля расходов государства должна составлять не менее 34,2% от ВВП⁷, во всех развитых

³ Мао Тяньцзы в сб.: Китай и Россия: развитие экономических реформ. М., 2003. С. 7, 12.

⁴ Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. М., 2002. С. 190.

⁵ Проблемы теории и практики управления. 1999. №5.

⁶ Теория капитала и экономического роста. М., 2004. С. 268.

⁷ Общество и экономика. 2003. №7-8. С. 9.

странах она составляет большую величину, в России в 2000 г. - 27,8%. Данные исследований в странах ЕЭС по производительности труда и инвестиционной активности показывают преимущество этих показателей в госсекторе по сравнению с негосударственным сектором, но при условии достаточного финансирования госсектора.

Шоковая трансформация экономической системы России начиналась с либерализации цен. Уже в 1992 г. либерализация цен привела к резкому росту оптовых и розничных цен, бюджетный дефицит составил 22%, происходило массовое разорение предприятий и обнищание трудящихся. В экономическом плане шоковая трансформация отбросила Россию в своем развитии на несколько десятилетий назад⁸. Достаточно отметить, что к 2005 г. еще не достигнуты показатели, характеризующие социально-экономическое развитие 1990 г. Либерализация ценообразования привела к деформированию экономики России. Приоритет в развитии и привлечении инвестиций получили приватизированные отрасли в основном сырьевой направленности, при одновременной деградации других отраслей.

В последние годы рост ВВП стал все более определяться ценовым фактором. В 2003 г. за счет роста цен и экспорта прирост ВВП составил 5,2% (это три четверти от его общего прироста)⁹, а за счет роста конкурентоспособности и других факторов получено 2% прироста ВВП.

Развитие плановой экономики, как известно, постоянно сопровождалось несоответствием целей и средств их достижения (между намечаемыми планами и их финан-

сово-материальным обеспечением) с одновременным нарушением пропорции между предложением товаров и услуг и платежеспособным спросом населения, причем это противоречие действовало постоянно и на двухсторонней основе. Возможности сбалансировать имеющиеся противоречия плановой системы были, если бы не отвлекались огромные ресурсы на создание избыточных запасов оружия и безвозмездную помощь странам социалистического лагеря.

Осуществленный в России шоковый, а, по сути, революционный переход к рынку также не обеспечил устойчивое развитие системы. Поэтому все основные противоречия плановой системы повторяются в современной рыночной экономике России в превращенных формах и с более тяжелыми социальными последствиями. С учетом того, что большая доля прибыли сосредоточена в частных руках, возникала резкая дифференциация по инвестиционным возможностям с ухудшением финансирования внутренних отраслей промышленности и социальной сферы. Противоречие же между спросом и предложением, насыщением рынка потребительскими товарами решается за счет роста розничных цен и тарифов, обгоняющих темпы роста заработной платы.

К. Маркс подчеркивал, что “капитал извлекается из отрасли с более низкой нормой прибыли и устремляется в другие, которые приносят более высокую прибыль”¹⁰. На данном этапе развития в России набирает силу обратная тенденция: “... капитал из высоко rentабельных, прежде всего добывающих, отраслей частично перетекает в обрабатывающие отрасли, внутренний спрос на продукцию которых имеет перспективу роста”¹¹, и частично вывозится из России, лишая ее инвестиционных ресурсов.

Сырьевая направленность развития российской экономики не позволяет выделить в достаточном количестве средств для развития других отраслей экономики, включая сектор

⁸ В докладе Горбачев-фонда, касающегося перестройки, подчеркивается, что “... экономическая стратегия перестройки предполагала “мягкое” вхождение в рынок при сохранении мощной социальной защиты, “шокотерапия” Ельцина - Гайдара разрушила социальный и культурный мир России, в одночасье ввергнув миллионы россиян в унижающую нищету” (Известия. 2005. 1 марта).

⁹ Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы. М., 2004. С. 163.

¹⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. С. 214.

¹¹ Вопросы статистики. 2004. №2. С. 37.

высоких технологий. Без инноваций нет экономического роста, а без инвестиций нет инноваций. Статистика стран “золотого миллиарда” подтверждает концепцию “новой экономики”, показывая, что до 80% роста их ВВП достигается за счет инновационного сектора¹². В то же время, по данным американской консалтинговой компании “Маккензи”, в России эта доля составляет всего 8% ВВП¹³.

Государство в процессе трансформации выступает и как объект, и как субъект реформирования. В этом сложность и непредсказуемость конечных результатов. Государство должно достичь увязки интересов (личных, групповых, общественных), обеспечив при этом социально-экономический прогресс с минимизацией затрат и сохранением экологической среды.

Трансформация осуществляется людьми, находящимися у власти¹⁴ (законодательной и исполнительной), но люди вне зависимости от уровня их развития всегда субъективны. Следовательно, трансформация для каждого данного этапа - субъективный процесс, отражающий понимание (и желание) временно находящихся во власти людей, не несущих никакой ответственности за свои решения. Трансформация - длительный, а по сути бесконечный по времени процесс совершенствования экономической системы, смысл которой в постепенном достижении социально-экономического прогресса. В этой связи все проходящие этапы преобразований необходимо оценивать с позиции улучшения социальных индикаторов, социального климата в обществе, обеспечивающего устойчивость. Главное - это уровень и продолжительность жизни и весь комплекс мероприятий, способствующих этому. Мы же зацик-

ливаемся на таких показателях, как инфляция, увеличение валютного и стабилизационного фонда, темпы роста ВВП, хотя хорошо известно, что ВВП как стоимостная категория включает и бесполезные для человека товары и услуги (оружие и др.). Кроме того, рост ВВП нередко идет по принципу “вырубил сад - расширь кухню”, и, поскольку стоимость вырубленного сада не поддается рыночной оценке, а “стоимость кухни” увеличивает ВВП, реальные потери, связанные с таким ростом ВВП, не выступают на поверхности явлений, они скрыты, а последствия такой политики в долгосрочном периоде отрицательны.

Шоковая либерализация цен была дополнена таким же подходом к внешней торговле и процессу трансформации собственности. Уже в Конституцию СССР (1990) вошло право “собственности граждан” на любое имущество. В постановлении Верховного Совета СССР (октябрь 1990) “Основные направления изменения структуры народного хозяйства и перехода к рынку” был обозначен курс на “разгосударствление и приватизацию”, т.е. была открыта столбовая дорога к частной собственности как основе новой экономической системы. “Переход от общественной к частной собственности на средства производства есть суть этой трансформации, осуществленной посредством политики приватизации”¹⁵. Трансформация собственности, по сути, сердцевина экономических превращений. По форме это процесс приватизации, а по содержанию речь идет о передаче частным структурам в управление всего воспроизводственного цикла, включающего производство, обмен, распределение и потребление.

Оценивая приватизацию в России, Дж. Стиглиц в книге (Глобализация и недовольство ею. Лондон, 2002) пишет, что она “не только не способствовала экономическому подъему страны, но и подорвала дове-

¹² Внешняя торговля. 2002. №4-5. С. 17.

¹³ Проблемы прогнозирования. 2003. №3. С. 35.

¹⁴ “Можно признать, что руководитель или совет руководителей - это люди выдающихся способностей, мудрые и полные добрых намерений, но ничем кроме как идиотизмом нельзя назвать предположение о том, что они всеведущие и непогрешимые” (Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. М., 2000. С. 653).

¹⁵ Собственность в экономической системе России / Под ред. В. Н. Черковца, В. М. Кулькова. М., 1998. С. 159.

рие к правительству, демократии и реформам. В результате раздачи своих природных богатств до того, как вступила в строй система налогообложения природной ренты, кучка друзей и сподвижников Ельцина превратилась в миллиардеров”¹⁶. Государство оказалось не в состоянии обеспечить достойную жизнь даже пенсионерам.

В процессе эволюции развитые страны сумели объединить интересы различных форм собственности на базе консолидации национальных интересов. Это позволило уже в прошлом веке изъять особые привилегии “прав частной собственности” и установить реальный контроль над процессом эффективного использования всех форм собственности. В России вместо того, чтобы учесть имеющийся опыт эффективного использования собственности, олигархи вывозили капитал, приобретая недвижимость, спортивные клубы и т.п. Более того, активно ведется компания по защите приоритета прав частной собственности вместо отработки принципов прав собственников с позиции национальных интересов, отработки системы норм и правил, направленных на сохранение и эффективное использование не только частной, а всей собственности. Именно в этом залог национальной безопасности России.

Сложившаяся ситуация с эффективностью использования собственности уходит своими корнями в годы приватизации, когда решалась задача массового перераспределения общенародной собственности в частные руки любыми средствами и методами, включая криминальные. Особенность российской системы приватизации в том, что воровство собственности осуществлялось в рамках закона, лоббируемого купленными депутатами и коррумпированными чиновниками. И никто не ставил и до сих пор не ставит вопрос о повышении эффективности использования этой собственности в национальных интересах. Более того, в России в результате приватизации сложился (по оценкам экспертов мирового банка) самый высокий в мире уро-

вень концентрации частной собственности, тормозящий процессы конкуренции, создания широкого слоя предпринимателей и формирования гуманистического общества¹⁷.

В развитых странах приватизация, как правило, сопровождается реструктуризацией предприятий и повышением прозрачности их балансов, в России все наоборот - отсюда и результативность. Доля доходов от приватизации в бюджетах субъектов РФ в период с 1993 по 2003 г., за редким исключением, по итогам финансового года не превышала 1%¹⁸.

Трансформация процесса приватизации примерно до 1994 г. проходила в основном путем акционирования и выкупа арендованного имущества, с 1995 г. все больше за счет продажи недвижимости на аукционах и коммерческих конкурсах. Отделение функции собственника от функции управления - предопределило увод части капитала из инвестиционного поля для использования в личных целях, и как следствие - ухудшение воспроизводственных процессов.

Приватизация большинства предприятий России привела к перераспределению ВВП в пользу крупных частных собственников, что в итоге отразилось на уровне жизни большинства россиян. Главная цель, отраженная в Государственной программе приватизации, - создание эффективного собственника и социально ориентированной рыночной экономики - не была достигнута.

Трансформация плановой социалистической системы в России осуществляется на базе формирования рыночной системы, адекватной капиталистическим производствен-

¹⁷ По мнению китайских экономистов, приватизация в России вызвала экономический хаос и привела к столкновению интересов различных слоев общества. С учетом опыта России в Китае стояла задача “организационного выхода” государственной собственности. Из сферы приватизации исключались отрасли, связанные с новой техникой и высокими технологиями. В отраслях, подпадающих под приватизацию, запрещалось ущемление интересов коллектива (Китай и Россия: развитие экономических реформ. М., 2003. С. 18-19).

¹⁸ Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы. М., 2004. С. 161.

¹⁶ Цит. по: Российский экономический журнал. 2004. №1.

ным отношениям. Но рыночную систему вряд ли обоснованно отождествлять с капитализмом. Рыночные отношения проходят капитализм лишь как один из этапов своего развития. Капитализм невозможен без рынка, но рынок был и будет без капитализма¹⁹.

Фетишизация роли рынка в процессе “шоковой терапии” в России сыграла роковую роль в развале экономики нашей страны. Причем в этом доморожденным рыночникам активно помогли деньгами и советами МВФ и другие международные институты. Мировой банк “помог” не только России, но многим развивающимся странам своими рекомендациями, под которые отпускал кредиты, придерживаясь формулы “свободный рынок - как рецепт решения проблем развивающихся систем”. “Шоковую терапию” Дж. Стиглиц характеризует как рыночный фундаментализм, заимствованный, по его мнению, из учебников, в которых излагается свехупрощенная версия рыночной экономики, пренебрегающая многими сторонами реальных социально-экономических процессов, их динамикой²⁰.

Имеется также мнение, что в основе функционирования рыночной экономики лежит не частная собственность, а соответствующий уровень общественного разделения труда. В этом плане прав В.П. Шкредов, который утверждает, что для функционирования современного рынка вовсе не обязательно господство частной собственности. Важнее то, чтобы все производители товаров могли свободно распоряжаться своими продуктами и доходами²¹. Вот из чего необходимо исходить и при определении границ государственного регулирования.

¹⁹ См.: Китай и Россия: Развитие экономических реформ. М., 2003.

²⁰ Российский экономический журнал. 2004. №1. С. 84. Дж. Стиглиц в книге “Глобализация и недовольство ею” (Лондон, 2002) пишет: “Я не настолько глуп, чтобы поверить, что рынок сам по себе решит все социальные проблемы. Неравенство, безработица, загрязнение окружающей среды непреодолимы без активного участия государства”.

²¹ См.: Шкредов В.П. Деньги, предпринимательство, государство. М., 1999. С. 144.

Особую роль играет социальное направление экономических трансформаций, к которому в России все время поворачиваются не той стороной. Проведенная темповым методом монетизация подтверждает данный тезис. Неподготовленность этих процессов, невыполнение данных обещаний подорвали доверие населения к правительству и реформам в целом. Несбывающиеся обещания - это характерная черта многих советско-российских деятелей. Н. С. Хрущев обещал построить коммунизм к 1980 г., М. С. Горбачев - дать каждой советской семье к 2000 г. отдельную квартиру, В.В. Путин - удвоить ВВП за 10 лет. Провозглашенный лозунг об удвоении ВВП за 10 лет, видимо, переносится за обозримое будущее. Причем его реализация, считает Г. Греф, возможна при условии реформ в экономике и неприкосновенности частной собственности. По мнению А. Илларионова, правительство своими неумелыми действиями сократило темпы роста ВВП примерно на 3%. Говорить об удвоении ВВП в ближайшие 10 лет в таких условиях уже не приходится (Известия. 2004. №29-30). Помимо удвоения ВВП, имеются обещания министра финансов России о том, что через 20 лет мы догоним Францию и Германию по уровню заработной платы (в 2002 г. соотношение в оплате с Францией было 1 к 15, а с Германией 1 к 18). Где будет через 20 лет А. Кудрин - известно одному Богу, а кто ответит?

Среднемесячная номинальная заработная плата в 2002 г. в США и Германии составляла 2,6 тыс. долл., в Канаде - 2,5 тыс. долл., во Франции - 1,6 тыс. долл., в России - 0,15 тыс. долл. В США официально считаются бедными граждане с доходами ниже 780 долл. в месяц²².

В России как не было четкой стратегии при трансформации плановой системы в рыночную, так и до сих пор нет глобаль-

²² Согласно Европейской социальной хартии, минимальная зарплата должна составлять 2,5 прожиточного минимума, а пенсия 1,5 (Экономика и жизнь. 2005. №10).

ной стратегии трансформации производственных отношений в условиях постиндустриального развития и глобализации. Успешная социально-экономическая стратегия развития России - это стратегия, разработанная совместно государством и обществом, это достигнутая на основе консенсуса общая концепция долгосрочного развития России, в которой определены цель, пути, средства и хозяйственный механизм достижения цели, выделением приоритетов. В России отсутствует долгосрочная стратегия развития.

Не отработаны и реально не оказывают существенного влияния на экономический рост институты и механизмы как государственного регулирования, так и рыночные механизмы (конкуренция, свободное предпринимательство, эффективная собственность, антимонопольное регулирование, социальное партнерство, импортозамещение). Россия начала XXI в. - одна из наиболее монополизированных стран - следствие бесконтрольной приватизации и концентрации капитала. Крайне слабое влияние государства²³ на крупные монополии привело к росту цен, падению реальной заработной платы и уровня жизни как бюджетников, так и пенсионеров.

Авторам трансформации социалистической системы России сложно признаться, что это была не эволюционная реформа, а резкий слом существующей системы, без четко продуманной тактики и стратегии, что обеспечило долгосрочный кризис снижения уровня жизни большей части населения и темповое (достойное книги рекордов Гиннеса) формирование класса олигархов. Более того, лидеры реформирования продолжают отстаивать закономерность происходящих процессов, несмотря

²³ Не следует отождествлять вмешательство государства в экономическую жизнь только с ограничением свободы, так же как и не следует его обоже- ствлять, необходимо помнить, что в древнем Риме символом государства была связка розг с топором посередине, что относительно более реалистично по сравнению с его обоже- ствлением.

на их отрицательные последствия. По мнению Е. Т. Гайдара, нынешний экономический рост в России носит восстановительный характер ... и одновременно затухающий характер (ресурсы восстановления, ресурсы введения имеющихся мощностей и рабочей силы оказываются исчерпанными)²⁴. Структурные реформы "... не дают отдачу в краткосрочной перспективе, они всего лишь закладывают базу долгосрочного экономического роста". Солидарен с ним и Е. Г. Ясин, считающий, что "... Россия вступила в фазу роста, который был обусловлен реформами начала 90-х ... закономерность рыночных преобразований в индустриальных странах такова, что спад неизбежен, как и последующее восстановление на новой основе"²⁵. Но восстановление хотя бы к уровню 1990 г. ни по объему производства ВВП, ни по росту потребительских возможностей не происходит и в условиях высокой инфляции и вывоза капитала пока реально не просматривается. Следует согласиться с лауреатом Нобелевской премии Дж. Стигилицом в том, что те, на ком ответственность за прошлые ошибки, - плохие советчики в вопросах будущего развития России²⁶. К сожалению, правительство этого не замечает.

Как известно, ключ к устойчивому развитию экономики (при прочих равных условиях) лежит в росте платежеспособного спроса населения, в свою очередь, уровень доходов определяет динамику потребительских расходов²⁷. Одним из важнейших

²⁴ Модернизация экономики России: социальный контекст / Под ред. Е. Г. Ясина. Кн. 1. М., 2004. С. 68-69.

²⁵ Ясин Е.Г. Нерыночный сектор: структурная реформа и экономический рост. М., 2004. С. 8.

²⁶ Российский экономический журнал. 2004. №1. С. 86.

²⁷ О неравномерности распределения доходов свидетельствует и коэффициент Джини (индекс концентрации доходов), находящийся в диапазоне от 0 до 1, чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе (в России в 2003 г. - 0,38). Коэффициент Джини характеризует отклонение фактического распределения доходов от абсолютного.

факторов роста платежеспособного спроса (помимо роста уровня доходов) выступает снижение степени дифференциации. Коэффициент доходов характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими и 10% с самыми низкими доходами (в 2000 г. - 13,9 раза), в 2004 г. - 14,8 раза. Численность населения, находящаяся ниже черты бедности, составляет 25 млн. человек, сбережения имеет лишь около четверти населения страны, так что проблема уровня жизни населения России актуальнейшая. Крайнее неравенство в доходах жителей России тормозит экономический рост, особенно, когда оно ведет к социально-политической нестабильности.

Замедление темпов социально-экономического развития российской экономики - это следствие крупных стратегических и тактических просчетов. На "круглом столе", проведенном в Центре экономических и финансовых исследований и разработок, среди причин, тормозящих проведение реформ, отмечалось, что чем выше уровень концентрации ренты, тем больше затруднено реформирование и структурные преобразования, тем выше социальное напряжение в обществе²⁸.

В то же время, по мнению Е. Ясина, причины углубления социальной дифференциации - в сохранении нерыночного сектора: "... рыночные преобразования должны быть завершены, чтобы свободная экономика смогла в кратчайшие сроки

проявить свои достоинства, тогда реформы становятся приоритетным направлением политики"²⁹. Как показывает опыт Китая и других стран, не следует спешить с завершением реформирования, все должно пройти апробацию и соответствовать как менталитету народа, так и требованиям современного этапа развития.

Главное для современного этапа трансформации экономической системы - обеспечить устойчивый рост социальных индикаторов уровня жизни³⁰ населения России. И пока еще частично сохраняется доверие³¹ к правительству государства, необходимо разработать программу по созданию условий для эффективного взаимодействия государственного и рыночного механизмов в деле обеспечения социально-экономического развития России. Для достижения устойчивого развития экономической системы государству необходимо грамотное сочетание рыночных механизмов с индикативным и регулятивным планированием. Речь идет не только о косвенном экономическом регулировании, но и о достижении конечных целей с помощью государственных заказов, правовых и экономических рычагов, стимулирующих производство наукоемкой, конкурентоспособной продукции. Учитывая ограниченные ресурсные возможности, в стратегии развития России в ближайшие 10-15 лет целесообразно сосредоточиться на приоритетных направлениях развития, обеспечивающих мультипликативный эффект.

²⁹ Ясин Е.Г. Указ. соч. С. 4, 7.

³⁰ "Потребление - это суть и смысл экономической жизни; накопление, напротив, случайная черта, простое средство достижения цели" (Теория капитала и экономического роста / Под ред. С. С. Дзарасова. М., 2004. С. 259).

³¹ Доктрина эволюционного совершенствования мира (мелиоризм) достаточна стара и устойчива, а непроходящая вера людей в лучшее будущее за счет прогрессивного развития непоколебима.

²⁸ Экономика и жизнь. 2005. №8.

Концепция общественного убытка и экономии общественных затрат в логике государственного управления

С.В. Наумов

кандидат экономических наук, доцент

Волгоградская академия государственной службы

Общая постановка проблемы

Все более очевидным становится для российского общества тот факт, что оно не может далее продолжать осмысленные рыночные реформы без определения своих приоритетов и понимания спектра возможных решений проблем, находящихся, как минимум, в трех ключевых координатах развития современной мировой экономики. Эти координаты заданы крайними противоречивыми сторонами следующих объективных процессов:

а) глобализации и одновременно *деглобализации* экономических связей;

б) приватизации и одновременно обобществления средств производства;

в) персонификации и одновременно *деперсонификации* управления.

Факты, указывающие на присутствие новых (недостаточно идентифицированных в целях государственного управления) проблем, классифицируются по трем ключевым подгруппам:

а) постоянная потребность начинания новых комплексных реформ на всех уровнях управления государством как результат непоследовательности обоснования и реализации прежних начинаний;

б) отсутствие “истории болезни” экономики и государства, выраженной в системе взаимосвязанных оценок и количественных показателей;

в) “запутанность” теоретической интерпретации социально-экономических причин и следствий.

Рыночная трансформация российской экономики существенно изменила представления о государственном механизме регули-

рования социально-экономических процессов и, в частности, об организационно-правовом оформлении правил поведения экономических субъектов. Однако, несмотря на длительный срок реформирования российской экономики, по-прежнему нет ни общепризнанной концепции государственной экономической политики, ни теоретико-методологической базы ее поиска. Следовательно, практически все сферы общественных отношений объективно должны содержать общесистемные противоречия, присущие рыночной трансформации общественного производства. И содержат.

Характерным признаком системной несбалансированности концепции государственной экономической политики служат бесчисленные непоследовательные изменения в законодательстве. Налоговое, таможенное, бюджетное, пенсионное, инвестиционное законодательство; законодательство о рынке ценных бумаг, о лицензировании отдельных видов деятельности, о валютном регулировании и контроле; законы, регулирующие корпоративные отношения, отношения между трудом и капиталом и другое подвержены наиболее частым изменениям.

Наиболее опасный для интересов общества и государства вид изменений законодательства - искусственное переусложнение правового поля. Российское общество за период реформ не стало настолько сложным, насколько сложными стали правовые нормы, регулирующие поведение экономических субъектов. Стало практикой, когда смысл отдельных изменений не может однозначно быть прокомментирован даже специалистами в данной области. Искусственное услож-

нение законодательства при неразвитой судебной системе, которая не способна своевременно и эффективно обеспечивать единообразное применение конституционных норм против неконституционных законов и иных правовых актов, приводит к тому, что оно становится непонятным (полностью или в части) для большинства членов общества и используется в качестве инструмента перераспределения собственности лишь определенной частью общества, как правило, принимавшей участие в подготовке запутанной правовой модели. Для большей части экономических субъектов переусложнение порядка осуществления предпринимательской деятельности создает неопределенность, чреватую, во-первых, признанием в установленном порядке совершенных сделок недействительными с применением последствий недействительности таких сделок; во-вторых, незапланированным повышением транзакционных издержек, включая непроизводительные издержки по изменению документооборота и издержки по защите собственности; в-третьих, выработкой “теневых” способов преодоления искусственно установленных ограничений.

Результат системной несбалансированности приоритетов государственного и муниципального управления всегда проявляется в виде общественного убытка в той или иной форме.

В практическом и методологическом плане, таким образом, обнаруживается проблема выявления, оценки, устранения и предупреждения субъективных факторов в системе государственного регулирования экономики, препятствующих общим экономическим интересам. Решение данной проблемы может быть найдено в уточнении целей и задач государственного регулирования экономики путем *разработки и внедрения в практику научно обоснованных систем показателей для оценки государственного и муниципального управления.*

Вместе с тем для преодоления негативных тенденций противопоставления общественного, частного и государственного инте-

ресов необходимы и неординарные меры. В частности, следует прививать в обществе культуру политэкономического мышления, чтобы вопрос об экономическом интересе той или иной социальной группы в принятии конкретных общегосударственных решений мог приобретать конкретные персонифицированные формы.

Социальное регулирование экономических процессов в современных моделях рынка: исходный пункт концептуальной разобщенности предложений по совершенствованию государственного и муниципального управления

В связи с усложнением структуры связей и отношений в обществе современное государство вынуждено более активно вмешиваться в жизнедеятельность потребителей и производителей товаров и услуг и, прежде всего, в процесс принятия ими решений, чтобы обеспечить достижение общих, т.е. общегосударственных, целей. Между вмешательством государства в экономику и негативными процессами в экономике не всегда проявляется прямая зависимость. Экономическая история знает много примеров, когда именно государственное вмешательство в экономику предотвращало развивающийся кризис.

Решение дилеммы между вмешательством и невмешательством государства в экономику есть следствие ложной, псевдонаучной постановки проблемы. Настоящая проблема заключается в другом. Практически во всех случаях механизм государственного вмешательства основывается не на системной балансировке правил через системы согласованных показателей, а, наоборот, на увеличении количества правил, т.е. когда действия государства каждый раз принимают новую юридическую форму - узкоспециализированную и зарегулированную совокупность законов и подзаконных актов по тому или иному производственному вопросу. Такой подход к вмешательству государства в экономику часто оказывается неэффективным и может принести больше вреда, чем

пользы в долгосрочном аспекте. Задача экономической теории в этой связи состоит в том, чтобы:

а) объяснить, почему данный подход неэффективен;

б) логически разделить в рамках непрерывных задач по госрегулированию экономики административные и рыночные методы управления.

Административные методы (приоритет отдается негативной мотивации) характеризуются прямым действием и основаны на праве государства применять санкции против тех экономических субъектов, чье поведение не соответствует установленным правилам. В отличие от административных рыночные методы (приоритет отдается позитивной мотивации) действуют косвенно и основаны на закреплении в праве таких правил, которые способны экономически мотивировать поведение экономических субъектов *в заданном обществе направлением*. Поскольку в данном случае процесс принятия экономических решений вынесен за рамки бюрократических структур в частный сектор и фактически децентрализован, постольку правомерна такая постановка задачи для формирования системы сбалансированных показателей работы госорганов, когда индивидуально принимаемые решения экономических субъектов способствуют обеспечению общего благосостояния и экономическому росту. Иными словами, это артикуляция через системы показателей тех случаев, когда общественная выгода (минимизация общественного убытка) генерируется не вопреки частным интересам, а, наоборот, благодаря их целенаправленному развитию.

Очевидно тем не менее, что общественная выгода (минимизация общественного убытка) имеет пределы, понимание и интерпретация которых различны в истории общества.

Экономические результаты развития современного общества чаще всего определяются с помощью следующих трех групп показателей:

а) агрегированные показатели макроэффективности, измеряемые обычно объ-

емом выпуска продукции, уровнем занятости и инфляции;

б) показатели микроэффективности, отражающие степень удовлетворения потребностей людей в тех или иных общественных и частных благах посредством экономической системы;

в) показатели распределения доходов, характеризующие пропорции в потреблении различными социальными группами тех общественных и частных благ, производство которых обеспечивает экономическая система.

Значительная часть социально-экономических и инвестиционных программ государства, по сути, представляет собой социальные интервенции в работающий механизм частного товарообмена, т.е. рынка, для того, чтобы улучшить ту или иную группу показателей, характеризующих экономические результаты развития общества.

Больше всего теоретических и практических вопросов вызывают социальные интервенции на микроуровне - каким образом и в каких случаях государству необходимо влиять на частные рынки в целях повышения экономической эффективности всей системы производственных отношений. Данная проблема теории и практики характеризуется, соответственно: а) динамикой самой концепции "общественная потребность"; б) фактической динамикой потребностей и ценностей в обществе. Поэтому постановка задачи максимального удовлетворения потребностей общества *малопродуктивна в рамках формальных критериев*¹.

¹ Для сравнения: показатели макроэффективности (объем выпуска продукции, уровень занятости, уровень инфляции и др.) поддаются большей стандартизации, формализации и, как следствие, оцениваются более объективно. Это условно технико-экономические показатели экономической модели общества. Между тем именно микроэффективность определяет социальную направленность экономического развития, производственную мотивацию (или демотивацию) членов общества, смысл экономической деятельности, успех или неудачу экономической политики государства. Это условно социально-экономические показатели экономической модели общества.

Иными словами, микроэкономическая эффективность есть двуединая мера удовлетворения потребностей членов общества, учитывающая тот факт, что любая потребность имеет одновременно количественную и качественную характеристики. Этот факт должен, прежде всего, учитываться при обеспечении государством общественных потребностей, т.е. при производстве и/или финансировании общих благ, поскольку в отличие от частного сектора у налогоплательщика меньше возможностей выбрать или отказаться от потребления ненужных ему с точки зрения качества благ. В частном секторе этот вопрос потребитель решает более оперативно и одновременно справедливо по отношению к производителю или продавцу - рыночный механизм объективно вытесняет при прочих равных условиях некачественное предложение более качественным предложением. Однако в отношении общественных благ данное преимущество составляет, скорее, исключение, чем правило.

Логика социальных интервенций в рыночный механизм удовлетворения потребностей непосредственно определяется либо дисбалансом в производстве и потреблении общественных благ, либо дисбалансом в распределении доходов. Данные факторы неразрывно связаны между собой, но образуют различные подходы к формированию государственной экономической политики.

Несмотря на самовозрастающее количество вновь предпринимаемых попыток реформирования различных отраслей экономики (транспорта, сельского хозяйства, жилищно-коммунальной сферы, образования, здравоохранения и др.), доказательственная база их концептуальной разобщенности продолжает увеличиваться. На примере новой энергетической политики хорошо видно, как усложняются и остаются неразрешенными проблемы ценообразования и распределения ресурсов в отрасли и между отраслями.

Эти проблемы характерны не только для стран с переходной экономикой. Кон-

цептуальная разобщенность проявляется всякий раз тогда, когда совершенствование государственного и муниципального управления осуществляется на основе плана максимизации частной прибыли. На наш взгляд, только экономия общественных затрат, за-проектированная и юридически закреплённая в качестве приоритетной цели управления, может обеспечить поступательное сбалансированное развитие всему обществу, включая управляющую подсистему. В практической плоскости это означает *переход от размышления над вопросом "что делать?" к постановке качественно более прогрессивной группы вопросов "что мешает работать?"*, предполагающих более оперативный и объективный поиск оптимальных государственных управленческих решений.

Оставаясь сторонниками неограниченной свободы частной собственности, ряд экономистов в западных странах и, прежде всего, представители школы общественного выбора, основанной Джеймсом Бьюкененом (J. Buchanan), полагают, что социальные интервенции в большинстве своем являются ошибкой, и поэтому их продолжение без соответствующих изменений в конституции и других законах, регулирующих процесс принятия политических и экономических решений, может причинить обществу больше вреда, чем пользы².

Альтернативный подход, также представленный работами западных экономистов, наоборот, состоит в поддержке социальных интервенций. Согласно Кроучу³ (C. Crouch), Гранту⁴ (W. Grant) и Вильямсону⁵ (P.J. Williamson), от большинства проблем можно избавиться путем совер-

² Buchanan J.M. The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan. University of Chicago Press, 1975. P. 66-67.

³ Crouch C. State and Economy in Contemporary Capitalism. New York, 1979.

⁴ Grant W. The Political Economy of Corporatism. New York, 1985.

⁵ Williamson P.J. Varieties of Corporatism. Cambridge University Press, 1986.

шенствования избирательного законодательства, уменьшения влияния заинтересованных групп, избрания честных и профессионально подготовленных политиков, назначения способных управленцев, проведения более взвешенного анализа государственных экономических программ и выделения больших средств на недофинансируемые цели.

Указанные два подхода характеризуют, по сути, весь спектр обсуждаемых решений среди либералов и консерваторов, связанных с социальными интервенциями в частный сектор. Однако недостатком данных подходов является то, что они мало отражают реальное состояние проблемы. Во-первых, надежного метода исключения субъективных факторов не существует. Во-вторых, для того чтобы снизить неравенство и добиться целей справедливого распределения дохода, бюрократический аппарат предпочитает регулировать механизм распределения ресурсов, а не заниматься настройками налоговой и бюджетной политики. В этой связи проблема мотивации государственных служащих к выполнению общественно-полезной работы выступает одной из самых главных в современном капиталистическом обществе. Вместо того чтобы трансформировать общественные цели в цели, экономически привлекательные для частных интересов, частные интересы остаются не вовлеченными на фоне административного командования общественными целями.

Экономическая теория обращает недостаточное внимание на обратную сторону государственных экономических программ - эффективность непосредственно самой управляющей системы (разветвленной структуры государственных органов) и эффективность регулирования экономических процессов в масштабах всего общества. Между тем эти аспекты государственного управления могут и должны отражаться в концепциях бюджетных решений, в терминах "общественного прихода" и "общественного расхода".

Современные задачи государственного управления стали чрезвычайно сложными не потому, что экономика стала высокотехнологичной и структура общества более сложной, а потому, что задачи стали направленными, прежде всего, на управление поведением частных производителей и потребителей.

Для командно-административной экономики объем управленческих воздействий государства не представляет какой-либо сложности, так как социальные интервенции вписываются в логику экономической модели общества. В рыночной экономике, наоборот, проблема социального регулирования представляет собой основную проблему теории и практики. Всякий раз, когда в рамках рыночной модели принимается решение о социальном регулировании какого-либо экономического процесса, возникает необходимость определения типа регулирования: а) основанного на воспроизводстве административно-командных отношений, позволяющих госаппарату вмешиваться в принятие частных экономических решений, или б) основанного на воспроизводстве рыночных отношений, т.е. основанного на корректировке информационных потоков, институциональной структуры, системы мотивации.

Следует заметить, что ни один тип регулирования не является универсальным. Вместе с тем командно-административное воздействие избирается чаще всего, поскольку инертное общественное сознание воспринимает общественный сектор только с позиций государственного воздействия на частный сектор, но не наоборот.

Теория социального регулирования экономики в целях повышения микроэффективности включает три составляющие:

- а) анализ формальных характеристик эффективной экономической системы (анализ на Парето-оптимальность);
- б) определение условий, при которых децентрализованная рыночная система, основанная на частной собственности,

сможет приумножить данные формальные параметры (условия мультипликационного роста);

в) определение случаев, при которых существующие рынки не удовлетворяют или в принципе не могут удовлетворить эти условия (случаи несовершенства рынков).

Проблема современной экономической теории заключается в том, что теоретический инструментарий для определения несовершенств рыночного механизма (например, формальные модели “затраты-выгоды”) разработан лучше, чем подходы, отвечающие за создание и использование в социальных интервенциях децентрализованных механизмов.

Отличительной особенностью рыночных отношений является то, что они служат *неперсонифицированной* формой социального взаимодействия. Данная форма неизбежно приводит к образованию “победителей” и “побежденных” в любом обществе, однако данное проявление рыночной экономической модели не должно рассматриваться только как недостаток, а наоборот, как любое объективное явление, должно учитываться и максимально использоваться в государственной экономической политике.

Более того, как доказал Эрроу (K.J. Arrow), в обществе невозможно установить такую систему правил для принятия политических решений, которая была бы и неавторитарной, и логически-последовательной одновременно⁶.

При всех прочих равных условиях система *неперсонифицированных* (обезличенных) отношений на данный момент политически более привлекательна, чем какая-либо другая. Об этом свидетельствует ход человеческой истории. Эта система может быть менее эффективной в определенных условиях, но политически остается более привлекательной. Все другие системы, очевидно, менее справедливы, так как люди, как правило, не стремятся к равен-

ству (это *демотивирующий* фактор), а стремятся к равным условиям быть неравными.

Поэтому всякий раз, когда вырабатываются конкретные меры по государственному вмешательству в экономику, основное внимание должно уделяться сохранению и приумножению экономических механизмов, основанных на *неперсонифицированных* (т.е. действительно рыночных) отношениях. Примеров может быть очень много, когда необходимо руководствоваться данным принципом. Один из них - вопрос о поддержке высшего образования, т.е. о том, следует ли государству оказывать помощь непосредственно студентам, чтобы те затем могли “покупать” то образование, которое им понравится, или напрямую субсидировать высшие учебные заведения? Субсидировать полностью или только капитальные вложения? Эти вопросы и образуют затем конкретные управленческие и бюджетные решения, без достаточной концептуализации которых государственная экономическая политика теряет смысл.

В пользу рыночного типа координации экономических субъектов указывает еще и тот факт, что, чем сложнее структура социальных интервенций, чем более государство пытается изменить поведение индивидов, т.е. упорядочить, подстроить под свое представление о целях общества, тем сложнее на практике аккумулировать и обобщать информацию на высшем уровне управления.

Ситуациям, в которых рыночный механизм несовершенен, общество может противопоставить два различных подхода к государственному регулированию:

а) общество может попытаться локализовать причины несовершенства рыночного механизма и реставрировать, насколько это возможно, эффективность рыночных отношений - процессно-ориентированный подход;

б) общество может передать проблему в управление государственному аппарату и

⁶ Arrow K.J. Social Change and Individual Values. New York, 1963.

напрямую влиять на объемы производства тех или иных благ - производственно-ориентированный подход.

Как правило, производственно-ориентированный подход относится к категории “простых решений”. Возможно, по этой причине в настоящее время в структуре решений, связанных с государственной экономической политикой, сложился дисбаланс между данными подходами, который можно наблюдать в динамике бюджетных решений.

**Экономика должна быть экономной:
вектор поиска объективных критериев
эффективности распределения
общественного убытка**

На фоне непрерывных высказываний современных ультралиберальных экономистов о принципиальной неэффективности государства в экономике в профессиональном диалоге рано или поздно должен закрепиться закономерный вопрос, который в той или иной форме ставится прогрессивными школами политической экономики с самого начала искусственного разрушения науки принципами экономикса. Данный вопрос мы формулируем так: “Является ли производство частной прибыли необходимым и достаточным условием наиболее полного удовлетворения общественных потребностей и эффективного распределения общественного убытка?”

Для ультралиберальных экономистов данный вопрос не имеет существенного значения, прежде всего, потому, что общество в их концепции сплошь состоит из индивидов, которые рационально - *в одинаковой мере рационально* - принимают экономические решения. Однако исторических фактов существования или хотя бы устойчивого движения к такому типу общества, к такому типу культуры ультралиберальные экономисты не приводят. И причина здесь скрывается не в том, что определенная часть современного общества умышленно или неумышленно действу-

ет нерационально. Необходимо признать исторический факт - в обществе, ориентированном на производство частной прибыли, никогда не поощрялось (и объективно не может поощряться без ущерба для действующей системы отношений) рациональное поведение *всех* членов данного общества. Поэтому аргументация критики ультралиберальной теории обоснованно может начинаться и заканчиваться аргументацией критики вульгарного идеализма.

Вместе с тем на поверхности остаются псевдофакты, на которых держатся ультралиберальные построения. Критика данных фактов также относится к историко-логической критике ультралиберализма и определяет научный статус современной экономической теории.

Чаше всего в пример ставятся экономические достижения США и других наиболее развитых стран, но, как известно, научному сравнению подлежат не экономические достижения сами по себе, а общественные производственные отношения, которые позволяют данному обществу добиваться более высоких результатов удовлетворения общественных потребностей. Этот момент часто упускается в анализе, что ведет к формированию видимости неограниченных возможностей и перспектив прибылеобразующего производства.

Никакие изменения в мире не могут отменить того факта, что в процессе своей жизни люди вынуждены совместно организовывать производство материальных благ. Однако из данного факта не следует, что люди вынуждены совместно и повсеместно - для удовлетворения любых видов потребностей и при любых условиях - организовывать товарное производство, подчиненное единственной цели извлечения частной прибыли. Данный тип общественного производства имеет объективные экономические пределы. Экономическая история XX в. содержит достаточное количество подтверждений бесперспективно-

сти, а иногда и общественной опасности перевода всего общественного производства в прибылеобразующую товарную форму. Несмотря на способность мотивировать действия *определенной части общества*, прибыль не является необходимым и достаточным условием социально-экономического прогресса. Скорее наоборот. Те общества, в которых прибылеобразующая форма товарного производства является единственно доминирующей, несут наибольшие общественные затраты и сталкиваются с наиболее острыми проблемами распределения общественного убытка. Не секрет, например, что удельный рост сферы услуг в современной экономике нередко генерируется за счет искусственного усложнения процесса обращения частных капиталов и, как следствие, усложнения юридических, бухгалтерских, маркетинговых, рекламных, охранных, детективных и других подобных услуг (частный характер производства прибыли стимулирует создание частной монополии для ее воспроизводства в больших объемах, а частная монополия непосредственно не заинтересована в снижении общественных затрат). В то же время значительная доля первоочередных, т.е. первичных, потребностей увеличивающегося количества населения остается неудовлетворенной.

С древних времен люди не только обменивают результаты своего индивидуального труда, но и объединяют свой труд для получения производных коллективных результатов (коллективного продукта для коллективного потребления). При этом данная форма общественного производства - *производство в целях экономии общественных затрат* - не противоречит закону стоимости. *Главное отличие заключается в цели*. Максимизация частной прибыли и минимизация общественного убытка есть равноправные, но не тождественные цели производственной деятельности. Нетоварное по своей сущности производство общественных благ в целях экономии общественных затрат, т.е. производство для

собственного общественного более экономного и более доступного потребления, не исключает параллельного частного производства товаров с прибылью в тех случаях, когда данное производство в большей степени соответствует интересам общества в плане экономии общественных затрат. Проблема, таким образом, заключается не в том, чтобы назвать, какой тип производства лучше или хуже справляется с удовлетворением общественных потребностей, а в том, чтобы на основе объективных критериев иметь возможность в динамике определять эффективность данных видов производства для удовлетворения тех или иных потребностей при данном уровне развития производительных сил и производственных отношений.

Примеры эффективного распределения общественного убытка можно увидеть, в частности, в экономической истории Советского Союза. Однако в целях историко-логической критики ультралиберального мифа о неэффективности государства в экономике, на наш взгляд, полезно обратиться к опыту США периода второй мировой войны и на конкретном историческом примере проанализировать *предпосылки и формы экономии общественных затрат*, а также направляющую энергосберегающую роль государства в рыночной экономике.

В 1948 г. Лютер Гулик (Luther Gulick), президент Института проблем государственного управления в Нью Йорке, опубликовал книгу "Размышления об административном опыте второй мировой войны". В этом исследовании автор подробно изложил 15 уроков, которые наука о государственном управлении общественным производством должна извлечь из военного опыта для мирного времени⁷.

1. Система государственного управления должна полностью соответствовать целям и задачам общественного производства. В военный период, когда особенно важную роль играет фактор времени, гибкость и согласованность действий государственно-

го аппарата определяет эффективность мобилизации производства на стратегически важных направлениях. В течение первых месяцев после начала второй мировой войны федеральное правительство было реорганизовано по инициативе Франклина Рузвельта таким образом, чтобы максимально полно удовлетворять требованиям военного времени. Для этого специально созданные государственные агентства, бюро, комиссии и комитеты получили широкие полномочия *координировать* производство и потребление ресурсов в 7 ключевых областях:

а) вооруженные силы и военно-промышленный комплекс (армия, военноморской флот, военно-воздушные силы, пограничные войска, милиция и другие военные и полувоенные организации);

б) внешнеполитические и внешнеэкономические связи (продовольственная помощь, перевозка грузов, иностранные инвестиции);

в) воспроизводство рабочей силы (здравоохранение, образование, патриотическое воспитание);

г) экспорт и импорт сырья (полезные ископаемые, химическое производство, топливно-энергетический комплекс, сельхозпроизводство);

д) капитальные вложения (строительство производственных зданий и сооружений, машиностроение, производство силовых установок, транспортная система, градостроение и жилищно-коммунальное хозяйство, система коммуникаций и др.);

е) наука и технологии (фундаментальные и прикладные исследования, разработка военных и гражданских технологий, организация изобретательского дела, исследования в области экономики, политики и управления, включая исследования зарубежного опыта);

ж) институциональная среда (государственные институты: организация работы и структура государственных органов, применение новых технологий в органах государственного управления; экономиче-

ские институты: собственность, производство и обмен, денежное обращение, заработная плата, ценообразование, контрактное право, кредит, процент, налоги и т.д.; общественные институты: семья, микросоциум по месту проживания и на работе, общественные организации товаропроизводителей, профсоюзы, научные и образовательные общества, религиозные, политические организации - и другие организации для оказания услуг населению или коллективных действий).

2. *Гарантией эффективного госуправления выступает формулировка целей таким образом, чтобы они были понятны всему обществу.* Если не принимать в расчет незначительные исключения, то правило военной администрации Франклина Рузвельта сводилось к принципу ясной постановки задач. Каждая военная задача формулировалась в терминах: а) целей, б) времени; в) средств (ресурсов) для ее выполнения. Ни одна государственная организация, ни одно подразделение в организации не создавалось без мотивировки решения и целей создания данной организации (подразделения).

3. *Конкретизация целей посредством разработки и выполнения государственных программ является основным процессом в системе государственного управления.* Успех экономических программ военной администрации Франклина Рузвельта обеспечивался непрерывной идентификацией ключевых контрольных параметров общественного производства. Например, для того чтобы обеспечить максимальный выпуск военной продукции, были предприняты следующие меры:

а) размещение государственного заказа среди частных предприятий, финансирование военных контрактов;

б) упрощение и стандартизация продукции, темпы производства которой с сохранением индивидуальных характеристик не соответствовали темпам роста неудовлетворенных приоритетных потребностей общества;

в) изменение налогового законодательства в целях создания наиболее благоприятного режима налогообложения для производства продукции в военное время;

г) административный запрет на применение наиболее ценных производственных мощностей и потребление наиболее дефицитных материалов вне военных целей;

д) организация выдачи специальных разрешений на перевозку наиболее дефицитной продукции только тем частным перевозчикам, которые соответствовали новым повышенным требованиям;

е) более активное привлечение к работе правительства представителей наемного труда и собственников капитала в целях обеспечения наибольшей согласованности в выполнении принимаемых государственных решений;

ж) поощрение проявлений энтузиазма на производстве посредством артикуляции и обеспечения общих интересов.

4. *Координация действий участников общественного производства есть незаменимый принцип организации эффективного производства.* Устойчивая координация, однако, не может быть достигнута за счет поощрения или устрашения отдельных членов общества. Координация, или, иными словами, сотрудничество, возможна только там, где все члены общества осознают единство своих жизненных интересов. Возможность участия в планировании общественного производства выступает условием доверительного и конструктивного сотрудничества членов общества, что, в свою очередь, повышает эффективность государственного управления. Тем не менее из истории известно, что потребность в повышении эффективности государственного управления осознается и становится очевидной для общества, как правило, во время войны. Координацию общественного производства при военной администрации Франклина Рузвельта обеспечивали, в частности, следующие основные структуры:

а) Объединенный совет руководителей организаций;

б) Совет по госзаказу и обеспечению производства военного имущества и снаряжения;

в) Федеральное управление по экономической стабилизации;

г) Федеральное управление военной мобилизации;

д) Федеральное управление по оптимизации администрирования производства;

е) Совет по приоритетному снабжению производства и размещению производительных сил;

ж) Совет по вопросам военного производства;

з) Управление по вопросам национальной жилищной политики;

и) Федеральное управление военной информации;

к) Федеральное управление по экономическим блокадам;

л) Бюджетный комитет;

м) Комиссия по ускоренному развитию новых производств и приоритетному размещению трудовых ресурсов.

5. *Создание правовых ограничений в расходовании средств государственного бюджета не является самоцелью и не исчерпывает набор средств повышения эффективности государственного управления общественным производством.* В условиях войны на первый план выходят реальные ограничения, а именно дефицит рабочей силы, средств производства, предметов производства и времени. Вскоре после начала второй мировой войны в военной администрации Франклина Рузвельта наступило понимание, что формальные бюджетные показатели уступают по значению и эффективности показателям реальной производственной деятельности. В связи с этим в администрации было принято решение о внедрении новой системы планирования общественного производства на основе натуральных объемно-временных показателей. Данная система широко применяется

сегодня и в частном и в общественном секторе.

6. *Планирование не должно осуществляться ради планирования.* Несмотря на то что планирование есть логически исходный пункт государственного управления общественным производством, планирование предполагает фактическую взаимосвязь с последним. Промежуточной формой данной взаимосвязи является процесс программирования - теоретического кодирования в целях фактического декодирования - будущих результатов на основе прошлого опыта. В силу закона общественного разделения труда труд плановиков и исполнителей, как правило, осуществляется различными людьми, с различным уровнем подготовки, желаний и знания. Самые лучшие планы нередко рушатся по причине некачественного исполнения и, наоборот, самое качественное исполнение некачественного плана не гарантирует продвижения к цели. Поэтому решающее значение в системе государственного управления общественным производством принадлежит качеству *взаимодействия* плановиков и исполнителей. В начале войны администрация Франклина Рузвельта непрерывно сталкивалась с серьезными проблемами в производстве военной продукции по причине недостаточного взаимодействия и понимания задач планирующими и исполнительными структурами. Однако последовательное внедрение Рузвельтом в работу военной администрации принципа кооперации с максимально широким спектром представителей различных интересов обеспечило в итоге существенную экономию общественных затрат.

7. *Единая система управления и единые технические нормы, которые обеспечивают экономию общественных затрат, могут успешно основываться на принципах децентрализации и двойного подчинения (центральным и местным органам власти) особенно в условиях географической удаленности оперативно действующих подразделений.*

При этом должны быть повышены требования к системам обеспечения качества коммуникации и координации.

8. *Многопрофильное общественное производство более эффективно там, где характер привлекаемого труда предполагает большую степень координации его участников по сравнению с узкоспециализированным товарным производством.* Абсолютная и относительная эффективность экономии общественных затрат и производства частной прибыли определяется: а) достижениями научно-технического прогресса; б) уровнем освоения обществом новых технологий; в) естественными объемом и способом потребления данного продукта.

9. *Угроза непропорционального перераспределения сфер ответственности среди высших должностных лиц значительно возрастает в военный период.* В администрации Франклина Рузвельта все руководители подразделений сталкивались с одинаковой проблемой - количество подотчетных им организационных единиц превышало естественные пределы объема человеческого внимания. Руководящие сотрудники администрации были непрерывно вовлечены в работу неоправданно большого количества комиссий и комитетов, что препятствовало качественной работе данных объединений. Это свидетельствовало также о недостаточно развитом планировании механизмов координации, прежде всего, в первые годы войны.

10. *Компетентность персонала на исполнительном уровне является условием и критерием эффективной координации общественного производства.* Степень осознания обществом данного требования определяет, в свою очередь, статус и уровень поддержки системы профессионального образования. Военные годы позволили США выявить объективные недостатки чрезмерной специализации знания и навыков в обществе, которые поощрялись по мотивам монополии частными товаропроизводителями в мирное время, но оказались маловостребованными в период во-

енных действий, когда изменились целевые установки общественного производства.

11. *Война дает обществу новое понимание концепции времени для процесса государственного управления.* Дефицит времени во взаимосвязи с изменившимися приоритетами общественного производства сыграл для военной администрации Франклина Рузвельта положительную роль. Была проведена реорганизация бюрократического аппарата в целях максимально возможного устранения волокиты и канцелярщины в работе государственных органов. Именно в военное время Рузвельту было легче воплотить данные меры в жизнь, так как реализация комплекса мер по удешевлению и упрощению бюрократии была в интересах всего общества и, как следствие, не вызвала паники по поводу ограничений прав частной собственности, как это часто случается в мирное время.

12. *Во внешнеполитической сфере государство сталкивается, как правило, с однородными проблемами, которые существуют внутри общества, и применяет поэтому одинаковые принципы госуправления.* Это можно проанализировать на кратком перечне основных внешнеполитических проблем, с которыми работала в военное время администрация Франклина Рузвельта:

а) проблема коммуникации, применения согласованной терминологии в переговорах со странами-участницами второй мировой войны;

б) проблема организации согласительных комиссий, включающая формирование процессуальных норм, подготовку документов, ведение переговоров, формализацию результатов согласительной работы;

в) проблема выработки руководящих принципов межгосударственного взаимодействия;

г) проблема кадров;

д) проблема артикуляции национальных интересов в межкультурном пространстве.

Взаимодействие различных подразделений администрации Рузвельта в процес-

се решения данных проблем способствовало выявлению многих скрытых противоречий в системе государственного управления США. Например, развитие функциональной специализации министерств, особенно таких, как Министерства финансов, Министерства торговли, Министерства труда и занятости, не позволяло Госдепартаменту США эффективно координировать внешнеполитические контакты, не дублируя при этом в своей структуре специалистов по данным профильным направлениям.

13. *Общественное мнение в условиях США оказывает существенное влияние на государственное управление.* Общественное согласие, которым заручился Франклин Рузвельт, сыграло решающую роль в утверждении конгрессом первого военного производственного плана в августе 1941 г., согласно которому американская экономика должна была произвести 60 000 боевых самолетов, 45 000 танков, 20 000 противоздушных артиллерийских установок и перевезти 8 000 000 т военных грузов. После утверждения такого плана **приоритетной** целью общественного производства была уже не частная прибыль, а экономия общественных затрат. При этом частный сектор не был ликвидирован (это повлекло бы за собой не экономию, а, наоборот, рост совокупных общественных затрат). В данных исторических условиях это соответствовало новой структуре общественных потребностей и индивидуального спроса.

14. *Представители некоммерческих организаций оказывают большие помощи государству тогда, когда выступают в качестве экспертов по тем или иным проблемам или в качестве миссионеров в защиту определенных государственных программ, а не тогда, когда совмещают работу в правительстве.* В период войны администрация Франклина Рузвельта в порядке эксперимента привлекала в официальные правительственные структуры представителей организованной общественности. Например, в Комитете по труду были объединены: а) предприниматели (представители

промышленности); б) профсоюзные лидеры (представители наемного труда); в) политические деятели, преподаватели университетов и работники государственных органов (представители общественности). Практика первых заседаний данного комитета показала, что представители общественного сектора могут направлять работу в конструктивное русло. Вместе с тем дисбаланс интересов выражался нередко в крайних заявлениях представителей труда и капитала. Предпринимателей, прежде всего, интересовали вопросы послевоенной мирной жизни, и они отстаивали свои будущие конкурентные преимущества. Лидеры профсоюзов, в свою очередь, неохотно шли на уступки, переживая об утрате внутривнутриполитического влияния в своих организациях. Тем не менее в большинстве случаев стороны приходили к согласованным решениям, что и являлось стратегической задачей военной администрации.

15. *Наибольшей эффективности производства общество добивается тогда, когда перед ним стоит одна единственная цель, когда задачи определены и ясны каждому его члену и когда управляемая и управляющая подсистемы независимо от своего социального статуса и места проживания верят в свой труд и в свое дело.*

Основные выводы исследования Лютера Гулика “Размышления об административном опыте второй мировой войны”, на наш взгляд, весьма убедительно показывают **конкретно-исторические формы и условия распределения общественного убытка**, не исключая параллельного прибылеобразующего товарного производства, подчиненного интересам общества. При этом данный тип общественных производственных отношений и в мирное время наблюдается во многих других странах с рыночной экономикой. Наибольших результатов экономии общественных затрат добиваются сегодня страны Северной Европы - Дания, Норвегия, Швеция и Финляндия, которые демонстрируют устойчивую динамику высоких показателей

уровня жизни своего населения при высокой доле обобществленного производства (выше 50 % ВВП). Мы меньше всего склонны верить, что это всего лишь случайность. Рациональный выбор обществом более экономного типа общественного производства возможен не только в теоретических построениях.

Вместе с тем экономическая теория традиционно уделяет больше внимания вопросам эффективности прибылеобразующего товарного производства. На наш взгляд, незаслуженно недооценивается **экономический потенциал и объективные преимущества энергоресурсосберегающей организации нетоварного производства**. Прежде всего, это распространяется на те случаи, когда прибылеобразующее товарное производство объективно неспособно либо технологически произвести продукт с прибылью при данном уровне развития производительных сил, либо **экономно воспроизвести структуру общественных потребностей** при данном уровне развития производственных отношений. Практика тем не менее не стоит на месте и показывает, что не менее важным фактором социально-экономического прогресса является **экономия общественных затрат посредством коллективной организации нетоварного производства**. В этом смысле различия в уровне социально-экономического развития отдельных обществ зависят не только от относительного умения больше и быстрее производить частную прибыль, но также и, прежде всего, от **общественного умения экономить**, т.е. умения **коллективно** выявлять относительные преимущества товарной и нетоварной форм производства и организовывать **новое** производство с наименьшими общественными затратами. Таким образом, реальная экономия факторов производства, выражаемая через потребительную форму стоимости, есть, на наш взгляд, универсальная форма объективных критериев эффективности распределения общественного убытка.

Методология и теория ЭКОНОМИКИ

Развитие зоны евро и современные проблемы экономики России

Б.М. Смитиенко

доктор экономических наук, профессор

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации

Анализируя Европу начала XXI столетия как “Европу перемен” и учитывая одновременно динамичные изменения, происходящие во всем мире, необходимо в полной мере оценить такое направление общеевропейского развития, уже оказывающее существенное воздействие на общий характер и перспективы экономических и политических взаимоотношений в Европе (и в мире в целом), как становление и развитие зоны евро. При этом становление, функционирование и развитие зоны евро выступают как составляющая более общего процесса расширения ЕС (хотя и обладают вполне определенной автономностью).

Расширение Европейского союза имеет глубокие и объективные основы и в конечном итоге, так или иначе, ведет к формированию общеевропейского экономического пространства. Развитие в данном направлении, несомненно, должно было ускориться в связи с принятием в октябре 2004 г. Конституции Европейского союза. Однако последующие события (прежде всего отрицательные результаты референдумов по проекту Конституции ЕС во Франции и в Голландии в июне 2005 г.) если не ставят под сомнение перспективы не только экономической, но и политической европейской интеграции, то в полной мере показывают, насколько сложным, противоречивым и неоднозначным оказывается этот процесс. Идеи реализации весьма амбициозного плана формирования “Большой Европы”, когда международная экономическая интеграция в Европе перестает быть западноевропейской, а со вступлением в ЕС стран Центральной и Восточной Европы становится общеэвро-

пейской, оказываются не столь простыми и ясными, как это первоначально казалось некоторым новым членам ЕС. Противоречия между “старыми” и “новыми” членами ЕС, часть из которых пытается проводить откровенно русофобскую политику, оказываются острее, чем это предполагалось при решении вопросов расширения ЕС в 2004 г.

Однако в общем контексте развития процесса европейской интеграции развитие и расширение зоны евро выступают как “расширение в расширении”, поскольку в действительности имеет место “наложение” процессов расширения и развития и зоны евро, и Европейского союза.

Россия в целом может позитивно относиться к этим процессам расширения, поскольку именно с ЕС связано ее многолетнее внешнеторговое, инвестиционное, научно-техническое, культурное сотрудничество, а также сотрудничество в образовательной сфере, которое становится еще более интенсивным после присоединения Российской Федерации к Болонскому процессу. Эта позитивная позиция российской стороны нашла свое отражение в апреле 2004 г. во время заседания совета сотрудничества Россия - ЕС, когда были подписаны протокол и совместное заявление о расширении ЕС, снимавшие последние препятствия со стороны России на пути вступления в Евросоюз десяти новых членов. (В качестве своеобразной “платы” за поддержку процесса расширения ЕС российская сторона получила 16 гарантий Евросоюза в сфере регулирования российского экспорта, что было проявлением

смягчения позиции ЕС в отношении вступления России в ВТО). Наконец, идя навстречу пожеланиям Евросоюза, Россия в октябре 2004 г. ратифицировала Киотский протокол (который отказываются подписывать США).

Вместе с тем, исходя как из общих задач активизации общеевропейского сотрудничества, так и, естественно, из собственных национальных интересов, российская сторона рассматривает вопросы расширения в комплексе его позитивных, неоднозначных и очевидно негативных последствий. Одно из возможных существенных негативных последствий расширения ЕС связано с опасностью появления в Европе новых разделительных линий. Стремясь преодолеть нерешенные проблемы сотрудничества с ЕС в предшествующие годы, а также новые проблемы, возникающие в связи с его расширением, российская сторона приветствует диалог по указанным вопросам. Очень важно, однако, чтобы в этом диалоге обе стороны умели слушать и слышать друг друга и в полной мере учитывались интересы и ЕС, и России. Очень многое при этом зависит не только от позиции Европейского союза, но и от того, насколько эффективно развивается экономика нашей страны и насколько адекватен весь комплекс ее внешнеэкономической политики.

Со вступлением в ЕС в мае 2004 г. десяти новых государств возможности для расширения сотрудничества России с Европейским союзом в целом возрастают. Если ранее на ЕС приходилось до 40% российской внешней торговли, то в новых условиях этот показатель повышается почти до 50%. Если в 2003 г. на 15 стран ЕС уже приходилось 60% всех накопленных и 45% всех прямых иностранных инвестиций в Россию, то с расширением ЕС инвестиционное сотрудничество должно стать более значительным. Существенный интерес представляют вопросы взаимного сотрудничества не только в экономической, но и в научно-технической сфере, вопросы повышения международной мобильности в культурной и образовательной областях и др.

Вместе с тем расширение ЕС ставит перед Россией новые проблемы и задачи, связанные с тем, что если со “старыми” членами ЕС (прежде всего Германией, Францией и Италией) у РФ в последние годы складываются в целом благоприятные отношения, то среди новых членов ЕС есть страны, с которыми отношения у России остаются достаточно сложными (например, с Латвией в связи с ущемлением в этой стране положения русскоязычной части населения страны, с Эстонией - по поводу границы). Еще не решены полностью проблемы, связанные со вступлением России во Всемирную торговую организацию (хотя в апреле 2004 г. на заседании совета сотрудничества Россия - ЕС часть этих проблем была решена). Необходимо искать более эффективные и устраивающие все заинтересованные стороны пути решения проблемы Калининградской области.

Следует отметить, что к настоящему времени не удалось в полной мере реализовать те направления экономического взаимодействия, которые были зафиксированы еще в 1997 г. в Соглашении о партнерстве и сотрудничестве (СПС) между Россией и ЕС. Очевидно, что расширение ЕС ставит в указанной области новые вопросы. Все эти аспекты необходимо учитывать при оценке новых возможностей, а с другой стороны - проблем, которые появляются у России по мере становления, расширения и развития зоны евро (Экономического и валютного союза - ЭВС).

В 1990-е гг. доля европейских валют в обслуживании платежно-расчетных отношений России была относительно невелика (в сравнении с долями этих стран во внешнеторговом обороте). Завершение процесса формирования зоны евро изменяет ситуацию и ведет к значительному усилению позиций новой европейской валюты в России, а также в других странах СНГ.

Сама “завершенность” процесса формирования зоны евро относительно, поскольку в перспективе так или иначе произойдет ее дальнейшее расширение за счет

новых членов. Дело в том, что в соответствии с Копенгагенскими критериями вновь вступившие в ЕС государства должны принять на себя обязательства членства в Экономическом и валютном союзе. Это означает, что на данные государства (в отличие, например, от Дании или Великобритании, являющихся членами ЕС, но не входящих в ЭВС - зону евро) не распространяется положение о праве свободного участия в ЭВС. Таким образом, поскольку для новых стран-членов ЕС участие в ЭВС становится составной частью их членства в Евросоюзе, эти страны сразу же должны присоединиться к ЭВС и Европейской системе центральных банков (ЕСЦБ). Однако участие той или иной страны в ЭВС и ЕСЦБ не обязательно означает ее автоматическое членство в зоне евро, поскольку для этого страна должна, по меньшей мере, в течение двух лет продемонстрировать свое соответствие Маастрихтским стандартам, а также выполнить некоторые другие требования для подтверждения устойчивости своего экономического развития. По истечении 2-3 лет после вступления новых стран в ЕС их центральные банки смогут стать участниками ЕСЦБ. В соответствии с Амстердамским договором 1997 г., который был принят в развитие Маастрихтского договора, страна-кандидат после вступления в ЕС становится членом зоны евро "с ограниченными правами", или "с изъятиями". Таким образом, учитывая все отмеченные специфические моменты, можно утверждать, что новые страны - члены ЕС могут стать действительно полноправными участниками ЭВС не ранее 2007 г.

Среди стран, которые реально смогут перейти на евро быстрее остальных, Словакия, Эстония, Литва, Латвия. Первые три из указанных стран-претендентов уже в мае 2004 г. стали использовать механизм регулирования валютных курсов, суть которого - привязка национальной валюты к евро. Но и для этих стран датой вступления в зону евро может стать лишь 2007 г.

В целом уже в его современном составе Экономический и валютный союз располагает вполне основательным экономическим потенциалом для того, чтобы евро мог претендовать на роль одной из ведущих мировых валют. Следует отметить, впрочем, что относительно слабым местом для евро является отсутствие в рамках зоны евро достаточно развитого финансового рынка, который был бы сопоставим с аналогичным рынком США (имеющим, по сути, глобальные масштабы). В ЕС наиболее развит финансовый рынок Великобритании, однако в 2005 г. эта страна в зону евро не входила. Учитывая отмеченные обстоятельства, в перспективе многое будет зависеть от того, насколько динамично и качественно станет развиваться финансовый рынок зоны евро. Однако отрицательные результаты голосования по Конституции ЕС во Франции и Нидерландах (к июню 2005 г.), несомненно, проявят себя не только в политической плоскости, но и в экономической. Действительно, если начинают подвергаться сомнению идеи единого экономического пространства, то и единая валюта из инструмента экономического развития может превратиться в торроз.

В качестве аргумента против участия в зоне евро приводятся факты, когда экономическая ситуация в странах ЕС, которые остались за пределами зоны евро, оказывается лучше, чем в еврозоне. Так, в 2005 г. темпы роста в Великобритании и Швеции ожидалось на уровне 2,4-2,8%, а в еврозоне - всего 1,1%. Уровень безработицы в Великобритании составляет 4,7%, в Швеции - 5,5%, а в еврозоне - 8,9% (а в ключевых национальных экономиках зоны евро - Германии, Франции и Испании - безработица превышала 10%)¹.

В перспективе существенное значение будет иметь также соотношение динамики экономического развития не только в самой зоне евро и США, но и в странах, ори-

¹ Эксперт. 2005. № 21. 6-12 июня. С. 18.

ентированных на доллар (одна группа стран) и на евро (другая группа стран). И здесь пока еще достаточно сложно прогнозировать усиление влияния зоны евро. В частности, многие аналитики обращают внимание на сравнительно более быстрый рост производства и международной торговли в странах Азии, валюты которых тяготеют к доллару. Одновременно с этим характерны и активизация политики США по взаимодействию со странами Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), и попытки США трансформировать НАФТА в Панамериканскую зону свободной торговли.

Кроме того, отношение к евро на мировых рынках в значительной мере будет зависеть от того, насколько успешно странам ЕС удастся справиться с проблемой формирования управляемости из общего центра единой финансово-экономической политики, а также от того, насколько далеко продвинется процесс политической консолидации этих стран, создания и совершенствования ими наднациональных структур управления и фактического превращения современного ЕС в образование федеративного типа. Проблемы ратификации Конституции ЕС странами Евросоюза показывают, насколько это сложно.

С завершением формирования зоны евро у России (как и у любой третьей страны, не входящей в эту зону) появляется большее поле для маневра в своей внешне-экономической и валютной политике. В последние годы в валютных резервах РФ поступательно возрастает удельный вес евро и постепенно сокращается удельный вес доллара. Кроме того, Правительство России учитывает возрастание роли евро при решении проблем валютной структуры внешних заимствований и внешней торговли (где доля стран Европейского союза, как уже отмечалось, весьма значительна).

Очевидно, что страны - члены зоны евро (а более широко - страны ЕС) заинтересованы в том, чтобы евро укреплял свои позиции в России и других странах СНГ.

Действительно, чтобы стать международной валютой в полной мере, евро должен прежде всего утвердиться и упрочить свое положение в качестве общеевропейской валюты. Постепенное переключение России с доллара на евро было бы очень полезно для Европейского союза с точки зрения укрепления его позиций в мире и расстановки сил в диалоге "ЕС - США".

В данной связи вполне понятно стремление руководителей ЕС всемерно способствовать продвижению евро на российский рынок. Уже в мае 2001 г. на саммите "ЕС - Россия" европейская сторона обратилась к президенту РФ В.В.Путину с предложением перевести на евро торгово-экономические отношения между Россией и странами ЕС.

В реальной практике проблема состоит в том, что таких регионов мира, где евро в перспективе может рассчитывать на широкое распространение, относительно немного. Это, прежде всего, сам Европейский союз (где есть страны, еще не вошедшие в зону евро, и за счет которых данная зона имеет перспективы расширяться). Это страны Центральной и Восточной Европы - новые члены ЕС. Наконец, это страны Средиземноморья и Северной Африки (исторически длительное время ориентированные на ведущие западноевропейские страны). Поэтому Россия и страны СНГ представляют собой для евро огромную перспективную область.

В настоящее время в России и других странах СНГ доллар сохраняет в целом свои приоритетные позиции, однако повышению роли евро в них могут способствовать следующие факторы:

- история долларизации экономики в России относительно непродолжительна, и если граждане РФ быстро освоили операции с долларом, то они смогут также быстро освоить операции и с евро (главным здесь являются не сложившиеся привычки, а экономическая целесообразность);
- основной потенциал экономики РФ сконцентрирован в ее европейской части,

а она исторически имеет многолетние экономические связи прежде всего с европейскими странами, при этом у нее нет таких же тесных долговременных экономических связей с США (хотя США хотели бы этого достичь, например, расширяя поставки топливно-сырьевых ресурсов из России).

В целом и Россия заинтересована в том, чтобы евро был стабильной и надежной валютой. Однако постепенное переключение с доллара на евро (даже в относительно ограниченных масштабах) - сложный и длительный процесс. России стратегически полезнее диверсифицировать валютную структуру своих официальных резервов, банковских активов и внешнеэкономических операций (так же, как и диверсифицировать свою внешнюю торговлю в товарном и географическом отношении).

Таким образом, поддерживая идеи развития общеевропейского экономического пространства и в целом позитивно относясь к расширению зоны евро, но основываясь

прежде всего на своих собственных политических и экономических интересах, Россия, как евразийское государство, объективно должна развивать многовекторную внешнеэкономическую политику, в том числе и в валютной сфере. Сотрудничество с ЕС представляет собой один из важнейших приоритетов в данной области. Поэтому Россия не должна “заикливаться” только на европейском направлении своей внешнеэкономической политики, а должна активно развивать также внешнеэкономическое сотрудничество (включая и валютно-кредитные отношения) с Китаем, Японией, другими странами АТР, Индией и т.д. Важнейшим направлением международного валютно-кредитного и финансового сотрудничества, в рамках которого еще далеко не все потеряно, остается и сотрудничество России с другими странами - членами СНГ (хотя ситуация в данной сфере становится все более сложной, а перспективы СНГ - все более неопределенными).

Методологические проблемы исследования природы доходов собственников факторов производства

А.М. Михайлов

кандидат экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

Противоречия экономических интересов собственников факторов производства, реализующихся через доходы, связаны с распределением продукта, создаваемого в результате взаимодействия этих факторов. Отношения распределения по поводу доходов собственников факторов производства формировались в процессе общественного разделения труда, в ходе которого возникла частная собственность на факторы производства. Доходы являются экономической формой ее реализации. Состав факторов производства в экономической науке определяется как земля, труд, капитал и предпринимательские способности (что, разумеется, не отрицает более широкой и детальной классификации факторов производства).

“В известном смысле, - считает А. Маршалл, - существуют только два фактора производства - природа и человек. Капитал и организация являются результатом работы человека, осуществляемой с помощью природы и управляемой его способностью предвидеть будущее и его готовностью позаботиться о будущем”¹. Процесс производства - это процесс преобразования человеком вещества природы, и в этом смысле созданный продукт есть результат взаимодействия земли и труда. На это указывал еще У. Петти в своем знаменитом выражении: “Труд - отец богатства, земля - его мать”. В состоянии общества, предшествовавшем накоплению капиталов и обращению земли в частную собственность, которое А. Смит называл первобытным², весь продукт труда принадлежал ра-

ботнику и количество труда, затрачиваемое на приобретение или производство какого-нибудь товара, представляло собой единственное условие, определяющее его стоимость. Здесь мы имеем дело с одним собственником факторов производства - работником, доход его равняется стоимости продукта.

Положение меняется с появлением частной собственности на землю и капитал. Собственники начинают требовать доходы за принадлежащие им факторы производства. В марксистской экономической литературе укоренилась мысль, что эти доходы являются вычетом из стоимости, созданной работником, и представляют собой результат эксплуатации - прибавочную стоимость. В данной связи хотелось бы остановиться на понимании стоимости А. Смитом.

Со времен Д. Рикардо считается, что А. Смит дает несколько определений стоимости, во всяком случае - два. Первое - стоимость определяется количеством труда, затраченным на производство товара. Второе - стоимость определяется количеством труда, которое можно купить или обменять на данный товар. В первобытном состоянии общества количество затраченного (общественно-необходимого) и купленного труда совпадают. В развитом рыночном хозяйстве - нет. В рыночном хозяйстве стоимость, по А. Смицу, распадается на доходы и, соответственно, складывается из доходов (заработной платы, прибыли и ренты).

На наш взгляд, определяя стоимость, А. Смит придерживается однозначного мнения, что стоимость товара определяется количеством труда, которое можно купить на данный товар. Это подчеркивается им в самом начале главы 5 “Богатства на-

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. М., 1993. С. 209.

² См.: Антология экономической классики. Т. 1. М., 1993. С. 118-119.

родов...”, где начинают рассматриваться проблемы стоимости: “... стоимость всякого товара для лица, которое обладает им и имеет в виду не использовать его или лично потратить, а обменять на другие предметы, равна количеству труда, которое он может купить на него или получить в свое распоряжение”³. На всем протяжении изложения материала о стоимости в главах 5-6 А. Смит не отходит от этого положения. В главе 6, завершая рассмотрение составных частей стоимости товара, А. Смит еще раз подчеркивает: “... действительная стоимость всех различных составных частей цены определяется количеством труда, которое может купить или получить в свое распоряжение каждая из них”⁴.

Следует отметить, что, рассматривая составные части стоимости товара, которые представляют собой доходы собственников факторов производства, А. Смит, с одной стороны, подчеркивает различия между ними: “... прибыль совершенно не похожа на заработную плату”⁵. Природа прибыли связана с капиталом, ее величина определяется стоимостью употребляемого в дело капитала и бывает больше или меньше в зависимости от размеров этого капитала. Так же как прибыль не оплата труда капиталиста-предпринимателя, так и рента не оплата труда землевладельца: “... как вся земля в той или иной стране превратилась в частную собственность, землевладельцы, подобно всем другим людям, хотят пожинать там, где не сеяли, и начинают требовать ренты даже за естественные плоды земли”⁶.

С другой стороны, А. Смит подчеркивает общее между всеми доходами, составляющими стоимость товаров. Их величина определяется количеством труда, которое можно купить на них. “Труд определяет стоимость не только той части цены, которая приходится на заработную плату, но и тех частей, ко-

торые приходится на ренту и прибыль”⁷. Таким образом, А. Смит твердо придерживается позиции, что единственное мерило стоимости - труд. Товар стоит столько, сколько на него при обмене можно получить в свое распоряжение чужого труда.

Непонимание позиции А. Смита объясняется, видимо, тем, что недооценивается или упускается из виду содержание самого понятия “количество труда, которое можно купить на данный товар”. Купленный труд - это оценка обществом на рынке труда, воплощенного в товаре. При купле-продаже сталкиваются экономические интересы производителя-продавца и потребителя-покупателя. Производитель, предлагая товар, исходит из затрат на его производство. Производитель прекратит производство, если ему не обеспечивается возмещение затрат и нормальная прибыль (экономические издержки). Потребители исходят из своих оценок товара, его предельной полезности, из того, сколько они готовы и могут заплатить за определенное количество товара.

Купленный труд - это не затраченный и не тот, который хотели бы заплатить за данный товар. Это фактически оплаченный труд, т.е. стоимость товара, определяемая количеством купленного труда, удовлетворяет интересы как производителей-продавцов, так и потребителей-покупателей. Это количество труда, которое общество готово обменять на количество труда, воплощенное в каждом данном товаре.

Именно количество труда, которое можно купить на данный товар, определяет рыночную стоимость товара. Последняя отражает не только труд, затраченный на производство товара, на основе которого формируется предложение товаров, но и потребности общества в данном товаре, которые определяют спрос на него. “...Количество труда, обычно затрачиваемого на приобретение или производство какого-либо товара, не является единственным условием для определения

³ Цит. по: Антология экономической классики. Т. 1. С. 103.

⁴ Там же. С. 120.

⁵ Там же. С. 119.

⁶ Там же. С. 120.

⁷ Антология экономической классики. Т. 1. С. 120-121.

количества труда, которое может быть куплено или получено в обмен на него”⁸, - подчеркивал А. Смит.

Вернемся к проблеме реализации экономических интересов собственников факторов производства через доходы. Разделение собственности на факторы производства привело к тому, что каждый собственник претендует на свою долю в стоимости произведенного продукта. Общество, оценивая стоимость товара, не может не учитывать экономические интересы собственников капитала и земли. Если общество не оплатит их доходы, то производство в рыночном хозяйстве (без земли и капитала) будет невозможно. “При обмене готового товара на деньги, на труд или на другие продукты, помимо оплаты цены материалов и заработной платы работников, должна быть дана некоторая сумма для прибыли предпринимателя, рискующего своим капиталом в этом деле”⁹. Таким образом, в состав вновь созданной стоимости товара, определяемой на основе количества труда, которое можно купить на данный товар, наряду с заработной платой, должны входить прибыль и рента¹⁰, а с разделением собственности на капитал и предпринимательские способности прибыль делится на процент и предпринимательский доход. Каждый из этих доходов реализует экономические интересы собственников факторов производства и имеет собственную природу, определяемую различиями в факторах производства.

Труд есть процесс потребления или расходования рабочей силы. Рабочая сила, как совокупность физических и духовных способностей к труду, представляет собой ресурс, который становится фактором производства, соединяясь с другими факторами. Собственником рабочей силы является ра-

ботник, который нанимается к предпринимателю. В марксистской литературе утвердилось мнение, что акт найма есть купля-продажа рабочей силы, которая в процессе производства полностью потребляется и работнику в форме заработной платы оплачивается стоимость его рабочей силы. На наш взгляд, данные положения являются достаточно спорными. Следует согласиться с мнением, что акт найма есть приобретение предпринимателем рабочей силы во временное пользование¹¹. Собственность на рабочую силу остается за самим работником. Современная рабочая сила, наряду с физической, имеет высокую интеллектуальную составляющую. Способности к труду, получаемые в процессе обучения, накопления опыта, повышения квалификации, могут сохраняться на всем протяжении жизни человека. А. Смит проводил различие между заработной платой квалифицированного труда и труда обычного: “Человек, изучивший с затратой большого труда и продолжительного времени какую-либо из этих профессий, которые требуют чрезвычайной ловкости и искусства, может быть сравнен с такою же дорогою машиною. Следует ожидать, что труд, которому он обучается, возместит ему, сверх обычной заработной платы за простой труд, все расходы, затраченные на обучение, с обычной по меньшей мере прибылью на капитал, равной этой сумме расходов”¹². Потребление высококвалифицированной рабочей силы носит длительный характер, возмещение затрат на ее воспроизводство осуществляется постепенно, а следовательно, заработную плату можно рассматривать по аналогии с амортизацией основного капитала. Заработная плата включает в себя возмещение расходов, затраченных на обучение, причем это возмещение происходит по принципу формирования прибыли на капитал. Используя совре-

⁸ Антология экономической классики. Т. 1. С. 120.

⁹ Там же. С. 119.

¹⁰ “...В каждом развитом обществе все эти три составные части в большей или меньшей мере входят в цену громадного большинства товаров”, - писал А. Смит (Антология экономической классики. Т. 1. С. 121).

¹¹ См.: Мещерова Н.В. Рынок ценных бумаг в системе основных экономических отношений // Финансовый капитал: механизм движения. М., 2000. С. 30.

¹² Антология экономической классики. Т. 1. С. 165.

менную терминологию, можно сказать, что в заработную плату входит процент на вложения в человеческий капитал. К вопросу человеческого капитала мы вернемся несколько позднее, а сейчас обратимся к проблемам взаимосвязи заработной платы, стоимости рабочей силы и оплаты труда.

Поскольку работник сдает свою рабочую силу во временное пользование, заработная плата не есть оплата стоимости рабочей силы, а есть плата за ее расходование в определенный промежуток времени в процессе производства, т.е. арендная плата за пользование рабочей силой. Производительное потребление рабочей силы есть процесс труда, поэтому заработная плата - оплата фактора труда.

Заработная плата является иррациональной формой - ценой фактора труда, так же как процент, плата за пользование капиталом, - иррациональной формой, ценой фактора капитала.

Основываясь на вышеизложенном понимании стоимости как количества труда, которое можно купить на данный товар, заработная плата понимается нами как оплата труда не затраченного, а купленного. Работник, как поставщик рабочей силы, исходит из того, сколько труда он затратил на производство рабочей силы. Его интерес состоит в возмещении затрат на воспроизводство израсходованной рабочей силы. Производство рабочей силы - это процесс потребления жизненных средств. Поэтому расходы на воспроизводство рабочей силы сводятся к стоимости жизненных средств. Определение стоимости рабочей силы К. Марксом (у Д. Рикардо - стоимости труда) как стоимости жизненных средств есть подход с позиций ее предложения.

При найме работник заключает договор, в котором наниматель обязуется оплатить собственнику затраты на возмещение израсходованной в процессе производства рабочей силы - эквивалент стоимости жизненных средств, требующихся работнику для восстановления затраченной рабочей силы. Часть заработной платы, представляющая собой

эквивалент стоимости жизненных средств, обеспечивает простое воспроизводство рабочей силы и является формой необходимого продукта. В то же время величина заработной платы этим не ограничивается. На наш взгляд, права Н.В. Мещерова относительно того, что в заработную плату, наряду с частью, идущей на простое воспроизводство рабочей силы, включается зарплата на накопление¹³. Последняя является формой прибавочного продукта и состоит из средств для расширенного воспроизводства рабочей силы и для накоплений в денежной форме наемными работниками.

Подход к заработной плате как к форме не только необходимого, но и части прибавочного продукта оправдан с позиций рассмотрения человеческого капитала. Заработная плата в современных условиях должна не только обеспечивать простое и расширенное воспроизводство рабочей силы, но и содержать вознаграждение работнику за вложения в человеческий капитал. За счет заработной платы должны не просто возмещаться расходы на обучение, образование и другие вложения в человеческий капитал - в нее должен включаться и процент на эти вложения, источником которого может быть только прибавочный продукт.

Экономический интерес работника при найме на работу состоит в получении в виде заработной платы такого дохода, который обеспечивал бы ему возмещение всех затрат на простое и расширенное воспроизводство и процентов на человеческий капитал. Таким образом, формируется предложение собственника рабочей силы на рынке труда.

Спрос на рабочую силу предъявляет предприниматель. Монополия частной собственности на рабочую силу сохраняется за работником. Предприниматель получает монополию на рабочую силу как на объект хозяйствования. Сколько предприниматель готов заплатить за пользование рабочей силой? Это определяется его экономическими интересами в получении предпринимательского

¹³ См.: Мещерова Н.В. Указ. соч. С. 27.

дохода. Предприниматель должен получить предпринимательский доход, хотя бы в размере нормальной прибыли. Величина нормальной прибыли, как известно, определяется минимальным вознаграждением, которое предприниматель согласен получить, занимаясь данной предпринимательской деятельностью, т.е. вознаграждением не меньшим, чем от других видов деятельности. Из величины вновь созданной стоимости предприниматель должен оплатить все привлекаемые факторы производства - заработную плату, процент, ренту - и получить предпринимательский доход, не меньший нормальной прибыли.

Следовательно, на рынке труда, с одной стороны, выступает работник с предложением рабочей силы, с другой - предприниматель со спросом на рабочую силу. Величина заработной платы определяется условиями, при которых реализуются экономические интересы как наемного работника, так и предпринимателя, т.е. условиями совпадения спроса и предложения. Эта величина заработной платы будет определяться не количеством труда, затраченного работником, а количеством купленного труда, т.е. труда, который работник может получить в свое распоряжение за предоставление рабочей силы во временное пользование предпринимателю, а последний может оплатить.

Если в заработной плате не реализуются экономические интересы одной из сторон, то это ведет к классовой борьбе между собственниками факторов производства. Историческая практика свидетельствует о продолжительном значительном ущемлении экономических интересов собственников рабочей силы. Еще А. Смит объяснял это преимуществом хозяев и их лучшей организованностью¹⁴. Он подчеркивал, что низкая заработная плата приводит к недовоспроизводству рабочей силы и хирению нации и выступал за заработную плату, которая обеспечивала бы работникам хорошие условия существования.

В. Петти, Д. Рикадо сводили заработную плату к минимуму средств существования, К. Маркс - фактически тоже, хотя и выступал против этого (единственный выход из создавшегося положения К. Маркс видел в ликвидации частнокапиталистической собственности).

Представители классической рыночной политэкономии первой половины XIX столетия (Ж.-Б. Сэй, Дж. Ст. Милль) и неоклассики второй половины XIX в. (Дж.Б. Кларк) считали, что справедливая оплата факторов производства (в том числе и труда) должна установиться в результате рыночной конкуренции.

История XIX столетия сопровождалась ожесточенной борьбой рабочего класса за повышение заработной платы. К концу XIX - началу XX в. в странах с развитой рыночной экономикой сформировались институты, обеспечивающие наемным работникам нормальное вознаграждение за труд. Конечно, противоречия между собственниками факторов производства устранены быть не могут. Но на смену классовой борьбе за свержение существующего общественного строя приходит экономическая борьба по поводу распределения доходов. Эти процессы, происходящие в развитых рыночных экономиках, вовсе не характерны для других государств. Во многих странах (в том числе и в России) заработная плата зачастую не обеспечивает воспроизводства рабочей силы, не говоря уже о сбережениях наемных работников. В связи с этим не только возникают экономические проблемы, связанные с воспроизводством рабочей силы, накоплением человеческого капитала, недоинвестированием экономики вследствие отсутствия сбережений у населения, но и существует опасность социального взрыва. Реальным выходом из создавшегося положения является формирование таких общественных институтов, которые давали бы возможность реализации экономических интересов собственников всех факторов производства, в том числе и наемных работников.

¹⁴ См.: Антология экономической классики. Т. 1. С. 136.

Роль иностранных инвестиций в формировании экономики России

К.Ю. Матвеев

Самарский государственный экономический университет

Формирование нового качества экономического роста в условиях глобализирующегося мира во многом связано с международным движением капитала, принимающего форму прямых и портфельных инвестиций, а также ссудного капитала¹. Однако его влияние на экономическое положение стран-реципиентов оценивается экономистами и политологами неоднозначно. Разброс мнений среди них варьирует от явного не критического восприятия (“импорт капитала ничего, кроме пользы, принести не может”) до полного эмоционального отрицания (“гибельное средство”)². Действительно, иностранный капитал оказывает, как правило, разнонаправленное влияние на экономику принимающей страны³. Среди позитив-

ных эффектов в экономической литературе выделяют такие, как:

- пополнение внутренних источников финансирования вложений. Обеспечивая приток средств, ввоз капитала в любых его формах способствует ослаблению напряженности кредитной сферы национальной экономики, а его понижающее воздействие на процентную ставку банковских кредитов является дополнительным стимулом к внутренним инвестициям;

- рост эффективности производства и расширение рынков сбыта благодаря повышению технического уровня и увеличению отдачи средств труда (через смену устаревшего оборудования, применение новых технологий или адаптацию национальных технологий к требованиям мирового рынка), а также улучшение организации и управления производством и сбытом, проведение углубленных маркетинговых исследований, внедрение схемы промышленной логистики и т.д.;

- наличие мультипликативного эффекта, который может активизировать виртуальный инвестиционный цикл, что позитивно отражается на всех секторах экономики (“тянущий” эффект для сельского хозяйства, “толкающий” – для сферы услуг);

- возможность насыщать принимающую страну остродефицитной, не выпускавшейся прежде продукцией, формировать современную модель потребления, поощрять конкуренцию, привносить и совершенствовать рыночные методы хозяйствования;

- способность содействовать совершенствованию производственно-социальной инфраструктуры и платежного баланса принимающей страны.

Иностранное присутствие, как показала и российская практика, может оказы-

¹ По методологии Госкомстата России, иностранные инвестиции делятся: на прямые - юридических или физических лиц, полностью владеющих или контролируемых не менее 10% акций или уставного капитала предприятия; портфельные - акции, векселя и другие долговые ценные бумаги, если они составляют менее 10% уставного капитала предприятия; прочие - кредиты правительства иностранных государств под гарантии Правительства РФ, торговые и прочие кредиты, банковские вклады.

² См.: Назаров В. Экономическая роль иностранных инвестиций // Экономист. 2001. № 11. С. 19; Романова З. Иностранные инвестиции: латиноамериканские уроки // Экономист. 2004. № 8. С. 14. О не-однозначном отношении большинства правительств стран к импорту капитала свидетельствует тот факт, что они в отличие от российских властей не только не создают особых льгот для зарубежных инвесторов, а, наоборот, сдерживают их доступ на свою территорию. Изучение в конце 1990-х гг. Международным валютным фондом внешнеинвестиционной политики 184 государств - его членов - показало, что 144 из них (78,3%) используют ограничения импорта капитала протекционистского характера (см.: Назаров В. Указ. соч. С. 22).

³ Тодаро М. Экономическое развитие: Учеб. М., 1997. С. 493-497.

вать и негативные воздействия на национальный воспроизводственный процесс:

- инвестиции зарубежных фирм являются источником дополнительных средств для финансирования внутренних капиталовложений лишь до тех пор, пока репатриация прибылей не превысит эти инвестиции⁴;

- прямые инвестиции зачастую не ведут к улучшению структуры накопления и производства, поскольку иностранные фирмы, руководствуясь теорией жизненного цикла продукции, переводят за рубеж преимущественно те технологии и то оборудование, которые в их стране утратили статус новейших⁵;

- иностранные инвесторы, используя свое маркетинговое превосходство, различные способы уклонения от стандартных фискальных процедур, методы ограничительной деловой практики, а также предоставляемые им льготы, осуществляют в обход стандартных таможенных пошлин значительную часть своих экспортных и импортных операций. Сокрытые любым из этих способов прибыли уходят, как правило, за рубеж⁶;

- с повышением уровня вертикальной интеграции в рамках транснациональных компаний (ТНК) ослабевают их контакты с местными субпоставщиками, что не создает

⁴ В России подобное превышение стало чуть ли ни нормой (см.: Белоус Т. Иностранные инвестиции в России: плюсы и минусы // *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. № 9. С. 63).

⁵ В Китае и большинстве стран Восточной Европы предприятия с иностранным участием пользуются льготами (снижение ставки за бытовые услуги и аренду площадей, облегченный доступ к источникам сырья, налоговые, таможенные и иные преимущества) лишь в обмен на поставку новейших технологий и техники. В России же крупным иностранным инвесторам предоставляют преференциальный режим хозяйствования, не обуславливая их подобными требованиями.

⁶ За время реформ в России разработаны изолированные схемы сокрытия прибыли и увода ее от налогообложения, так же как и части фонда заработной платы с целью неотчисления во внебюджетные фонды. Такие схемы реализуются путем использования бартера, денежных суррогатов, "откатных" цен, разнообразных форм неплатежей.

условий для развития сопряженных производств в национальной экономике;

- импортируемый капитал и производимая им продукция при одних обстоятельствах служат добавлением к внутренним инвестициям и общественному продукту, а при других - играют по отношению к ним замещающую, конкурирующую роль. Работая на замещение импорта товаров лишь частично, иностранные инвесторы переносят на территорию принимающей страны производство продукции, конкурирующей с местной. Такая конкуренция, не сдерживаемая таможенными барьерами и количественными ограничениями, становится более разрушительной⁷.

Общая оценка привлечения иностранных инвестиций в экономику всегда сложна и зависит от ряда показателей. Среди них важнейшее значение имеет перечень отраслей, куда направляются инвестиции, роль данных отраслей в структуре национальной экономики, воздействие привнесенных средств на состояние бюджета, платежного баланса, динамику внешнего долга страны⁸.

⁷ Именно таким способом иностранные инвесторы фактически захватили российские рынки видео- и аудиопродукции, пива, сигарет, а также преобладающую часть рынков косметических, фармацевтических изделий, товаров бытовой химии и т.п.

⁸ В качестве примера можно сослаться на Бразилию (население 177 млн. человек), крупнейшую "догоняющую" экономику Латинской Америки. Ежегодно в страну притекает 15-20 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций (16,6 млрд. долл. в 2002 г.), свыше половины из которых направляется в телекоммуникации, электроэнергетику и жилищно-коммунальное хозяйство. Другими сферами притяжения в последние годы явились добыча сырья, сельское хозяйство, пищевая промышленность, химия и автомобилестроение, т.е. основная масса зарубежных инвестиций сосредоточивается в традиционных отраслях экономики, что не дает основания надеяться на серьезный технологический прорыв с их помощью в сложную техногенную эпоху. Иностранный капитал идет преимущественно в ресурсные, загрязняющие окружающую среду и экспортные отрасли хозяйства, где требуются сравнительно невысокие финансовые средства, а отдача может быть значительной, и не только "бухгалтерская", но и более широкая - от формирования международного разделения труда до влияния на здоровье населения (см.: Романова З. Указ. соч. С. 16).

Инвестиционная практика стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что их экономическое процветание во многом предопределено крупномасштабными и эффективными вложениями в реальный сектор. При этом наиболее приоритетным являлись капиталовложения в неспекулятивные (производительные) сферы деятельности, ориентированные преимущественно на получение экономического эффекта в долгосрочной перспективе. Это требовало стратегической мобилизации всех потенциально возможных инвестиционных ресурсов, включая иностранные инвестиции.

Россия вышла на мировой рынок предпринимательского капитала лишь в период рыночных реформ 1990-х гг. и занимает на нем достаточно скромное место. Так, за 2004 г. в экономику России поступило 40,5 млрд. долл., и в общей сложности накопленный иностранный капитал составил около 89,2 млрд. долл., а США привлекает 90 млрд. долл. инвестиционных средств в месяц⁹. Приток иностранных инвестиций вносит скромную лепту и в валовое накопление основного капитала¹⁰. Для оценки этого по-

казателя обычно соотносят прямые иностранные инвестиции с валовым накоплением основного капитала в стране (см. рис. 1). В России, по данным ЮНКТАД, эта оценка составляла от 4 до 7% в 2000-2002 гг., в то время как в США в годы последнего экономического подъема доходила до 19% (2000), в Бразилии - до 28% (1999-2000), в Китае - до 10-15% в прошлом и нынешнем десятилетиях, а в Казахстане - до 56% (2001)¹¹.

Не лучшим образом обстоят дела с качественным составом инвестированных средств (см. табл. 1).

Как видно из таблицы, динамика доли прямых инвестиций имеет тенденцию резкого снижения (с 67,7% в 1995г. до 20,2% в 2002 г.). Правда, в 2003 г. их доля поднялась до 22,8%, а в 2004 г. - до 23,3% (9,44 млрд. долл.). В последнее время в структуре инвестиций преобладают "прочие" (к ним относят кредиты и займы). Их объем в 2004 г. составил 30,7 млрд. долл., или 75,8% общего объема, что на 36,6% больше, чем в 2003 г. (в 1995 г. их доля в общем объеме составляла 31%)¹². Доля портфельных инвестиций практически не изменилась (1,3% в 1995 г. и 1,4% в 2003 г.)

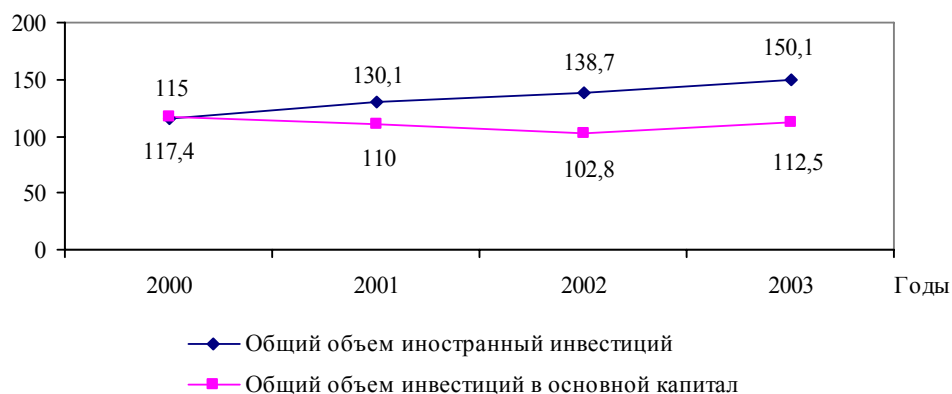


Рис. 1. Динамика общего объема инвестиций в основной капитал и иностранных инвестиций, % от уровня соответствующего периода предыдущего года¹³

⁹ Экономист. 2005. № 6. С. 35.

¹⁰ Отметим, что по итогам 2004 г. накопленный капитал в экономике России составил 2729,8 млрд. руб., что на 10% больше, чем в 2003 г. Однако эти инвестиции составили лишь 34% уровня 1990 г. и не обеспечивают условий даже для простого воспроизводства, не говоря уже об экономическом росте и структурной перестройке экономики. Из общего объема инвестированных средств в экономику страны 51,3% было направлено в сектор услуг, а не в промышленность. В 1990 г. соотношение было обратным: 56,6% в промышленность и 43,4% в сектор услуг. Примерно половину объема услуг составляют торговля, финансовые операции, всякого рода развлечения (см.: Цветков В. Необходим рост на основе высоких технологий // Экономист. 2005. № 6. С. 34).

¹¹ Вопросы экономики. 2004. № 1. С. 80.

¹² Экономист. 2005. № 6. С. 35. Мировой опыт показывает, что для обеспечения постоянных устойчивых темпов экономического роста в 5-10% необходимо удерживать объем инвестиций в основной капитал на уровне 25-30%, а доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме инвестирования должна составлять 20-25% (см.: Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М., 1999. С. 12).

¹³ Инвестиции в России. 2004. № 6. С. 32.

Таблица 1. Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам, %*

	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Инвестиций, всего	100	100	100	100	100
В том числе:					
прямые инвестиции	67,7	40,4	27,9	20,2	22,8
из них:					
взносы в капитал	48,8	9,7	8,9	8,6	7,5
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	11,4	25,0	14,8	6,6	7,1
прочие прямые инвестиции	7,5	5,7	4,2	5,0	8,2
портфельные инвестиции	1,3	1,3	3,2	2,4	1,4
из них:					
акции и паи	0,4	0,6	2,3	1,4	1,2
долговые ценные бумаги	0,9	0,6	0,7	0,7	0,1
прочие инвестиции	31,0	58,3	68,9	77,4	75,8
из них:					
торговые кредиты	6,3	14,1	12,9	11,3	10,0
прочие кредиты	16,5	43,2	55,4	65,4	64,7
прочее	8,2	1,0	0,6	0,7	1,1

* Составлено по: Российский статистический ежегодник / Госкомстат России. М., 2004. С. 620.

С точки зрения положения теории отраслевых рынков можно представить два довода в пользу осуществления прямых иностранных инвестиций (ПИИ) - сокращение контроля и сокращение издержек. Общеэкономической предпосылкой притока капитала является возможность получения более высокого дохода за границей. Обычно капитал приносит более высокий доход в условиях его относительного недостатка. Дефицит капитала может объясняться или абсолютной избыточностью рабочей силы, находящей свое выражение в высокой безработице, или относительной, проявляющейся в высокой заработной плате. Однако различия в норме прибыли на вложенный капитал не являются достаточным основанием для привлечения его в форме прямых инвестиций. Они могут поступать и в форме займов и кредитов. Но первые являются предпочтительнее, поскольку при движении капитала в форме займов и кредитов отсутствует эффективный контроль собственника над капиталом. Полагаясь на устойчивость законодательной системы страны-реципиента, кредитор мо-

жет и не получить долг от местных предпринимателей, если последним это не выгодно и они по существу не соблюдают договора о займе. Поскольку подобное поведение со стороны заемщиков предсказуемо, кредиторы воздерживаются от предоставления займов, несмотря на потенциальные выгоды от реализации проекта. В случае движения капитала прямых инвестиций собственник капитала уменьшает вероятность его потери в результате экспроприации зарубежными должниками, т.е. решает проблему долгового оппортунизма.

Возникающие определенные неудобства для иностранных инвесторов обуславливают необходимость изучать иностранные законы и социальные нормы и приспособляться к ним. Для сокращения издержек обустройства собственники капитала направляют его в известную им среду, в том числе законодательную. Не случайно основные исторические потоки ПИИ наблюдались между странами, связанными схожим законодательством, языком и культурными узами. США и Канада были получателями английского капитала, латиноамериканские страны - испанского, а

КНР - капитала китайской диаспоры в других странах.

Еще одним доводом в пользу ПИИ является прямая экономия на издержках производства, которая чаще всего происходит в процессе интеграции предприятий в рамках компании при возникновении необходимых условий. Такими условиями может быть создание экономических и торговых союзов типа ЕС и НАФТА, которые устраняют барьеры на пути перемещения товаров и услуг между странами. Как показывает международная практика, наибольший удельный вес

ленную стоимость или прибыль) в страны с наиболее либеральным налогообложением¹⁴.

Поскольку основной причиной привлечения иностранного капитала служит более высокая норма прибыли за границей, его экспорт является потенциально выгодным как для страны экспортера, так и для страны-реципиента. Однако, опасаясь экспроприации, владельцы капитала вынуждены нести расходы по его защите, которые могут быть распределены так, что страны-реципиенты окажутся в проигрыше.

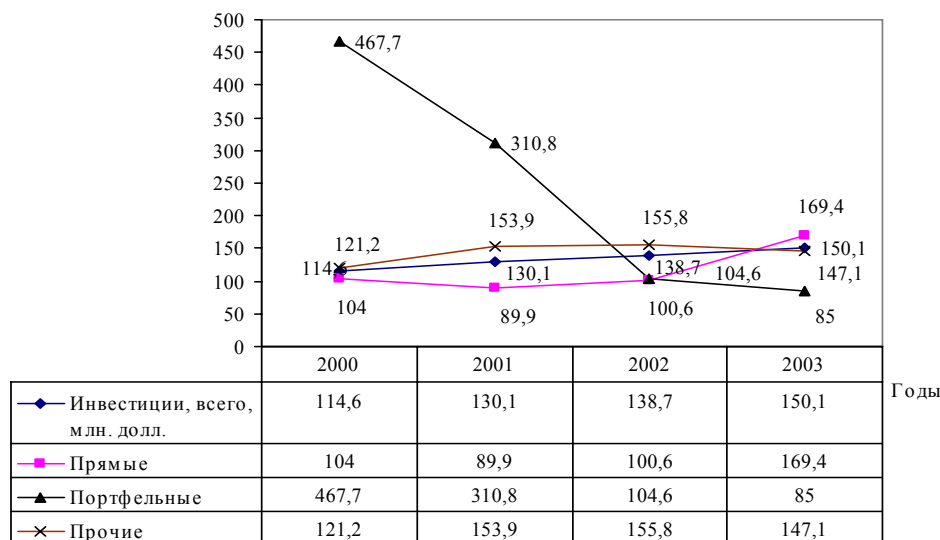


Рис. 2. Динамика общего объема иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики России, по видам, % от уровня соответствующего периода предыдущего года¹⁵

ПИИ приходится именно на страны-участницы торговых союзов.

В отдельных случаях экономия на издержках носит чисто перераспределительный характер. Это наблюдается, например, при введении более жесткого трудового законодательства или усилении профсоюзного движения, что стимулирует вывоз капитала в страны, где рабочие менее организованы и защищены законом. Подобные тенденции особенно характерны для трудоемких отраслей, таких, как легкая промышленность или экспортируемые услуги (например, компьютерное обеспечение). Предоставление налоговых льгот способствует частичному перемещению производства (создающего добав-

¹⁴ В литературе отмечается, что “стимулирование ПИИ путем предоставления налоговых или экспортных льгот не считается правильной политикой в долгосрочном плане. Поскольку такие льготы базируются на фундаментальных характеристиках страны (специфических природных ресурсах или относительно дешевой рабочей силе), они в лучшем случае привлекают неустойчивый капитал, а в худшем - приводят к соревнованию стран с позиции максимального предоставления льгот. Кроме того, правительства стран, теряющих производства вследствие более жесткого законодательства, стремятся предотвратить бегство капитала при помощи таких мер, как навязывание “добровольных” квот на импорт (например, текстильных изделий) или неучет зарубежных затрат при исчислении налогов. В конечном счете борьба за перераспределение ресурсов оказывается невыгодной для всех сторон. Поэтому экономисты подчеркивают необходимость координации национальной политики разных стран в отношении ПИИ, в частности, посредством участия в международных организациях типа ВТО” (см.: *Иваненко В.* Перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций при вступлении России в ВТО // *Вопр. экономики.* 2003. № 10. С. 29).

¹⁵ *Инвестиции в России.* 2004. № 6. С. 33.

В мире ввоз капитала в 2000 г. распределялся примерно поровну между тремя его формами - прямыми инвестициями, портфельными инвестициями и ссудным капиталом, хотя в 2001 г. в большей степени сократились объемы прямых инвестиций и ввоза капитала в ссудной форме. Но в России, несмотря на продолжающийся с 1999 г. экономический подъем, в частный сектор иностранный капитал в основном притекает в ссудной форме (см. рис. 2)¹⁶.

Что касается отраслевой структуры поступлений иностранных инвестиций (см. табл. 2), то в 2003 г. 41,5% (или 16,8 млрд. долл.) приходилось на промышленность, на сектор оптово-розничной торговли и смежных услуг 35,4% (14,3 млрд. долл.). В остальные сектора экономики было направлено 23,1% иностранных инвестиций. При этом чуть больше половины инвестированных средств в промышленность приходилось на обрабатывающие производства (8,74 млрд. долл.), а 49% (8,06 млрд. долл.) - на отрасли добычи полезных ископаемых. В свою очередь в обрабатывающей промышленности почти 50% приходилось на металлургию, а 88% инвестиций в добычу полезных ископаемых было направлено в топливно-энергетический комплекс. В машиностроение, сельское хозяйство и производственную инфраструктуру приток иностранных инвестиций составил около 10%¹⁷.

Значительная группа российских экономистов считает, что приоритетность сырьевой и добывающей отраслей для иностранного инвестирования оправдана с точки зрения финансирования обновления морально устаревшего оборудования и техники топливной

промышленности, которое должно способствовать увеличению добычи нефти и газа и затем положительно повлиять на развитие других отраслей. Сторонники противоположной точки зрения исходят из необходимости структурной перестройки экономики, а подобная ориентация иностранного инвестирования, по их мнению, закрепляет неэффективную структуру хозяйства. Несмотря на сложившуюся ситуацию, иностранных инвесторов продолжает интересовать прежде всего топливно-энергетический комплекс, тогда как наукоемкие отрасли, развитие экспортно-ориентированных производств в обрабатывающей промышленности остаются вне поля зрения¹⁸.

Как показывает российская практика, средства, выделяемые компаниями экспортно-ориентированных отраслей для самофинансирования, расходуются не столько на обновление собственных производственных мощностей, сколько на скупку непрофильных предприятий, зачастую вполне процветающих, для чего последние нередко подвергаются банкротству¹⁹. Прочие свободные средства, скапливающиеся у российских компаний, работающих на экспорт, расходуются на вывоз капитала за рубеж в его легальной и теневых формах, скупку недвижимости, спекуляции на финансовых рынках, финансирование СМИ и т.д.²⁰

¹⁸ Экономическая теория на пороге XXI века - 5: Неоэкономика / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Г.Белолипецкого, Е.С.Зотовой. М., 2001. С. 414-415.

¹⁹ Подобные акции противоречат мировой тенденции к дедиверсификации. В условиях технологической гонки ведущие ТНК избавляются от многочисленных непрофильных предприятий, стремясь закрепить в рамках своей власти сравнительно небольшой круг наиболее конкурентоспособных профильных и сопряженных с ними производств.

²⁰ По итогам 2003 г., экспортно-сырьевые и топливно-энергетические отрасли формировали 54,8% выпуска промышленности, зарабатывая 79,6% суммарного сальдированного финансового результата. Годовые же затраты этих отраслей на технологические инновации не превышали 1,1% объема произведенной продукции, тогда как в финансово ограниченных отраслях (машиностроении и металлообработке, пищевой промышленности) этот показатель составлял 1,6% (см.: Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А. Стабильное развитие экономики и инвестиционный спрос // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 11. С. 75).

¹⁶ В связи с этим отметим, в 2003 г., по данным статистики, прирост инвестиций составил 12,5%, включая и иностранные инвестиции, доля которых в общем объеме более 90%. Если из их числа исключить портфельные, то прирост инвестиций в основной капитал в этом году составил не 12,5%, а лишь 1,8%. В 2003 г. прирост иностранных инвестиций был обусловлен массивной продажей акций российских предприятий в собственность зарубежного капитала. Допустимо ли называть, по словам А. Амосова, "экономическим ростом передачу наиболее эффективной российской собственности под контроль зарубежного капитала?" (Амосов А. Об условиях развития народного хозяйства в 2005-2007 гг. // Экономист. 2004. № 6. С. 5).

¹⁷ Вопросы экономики. 2004. № 1. С. 80.

Таблица 2. Объем инвестиций, поступивших в Россию от иностранных инвесторов по отраслям экономики, %*

	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Инвестиций, всего	100	100	100	100	100
В том числе:					
промышленность	43,3	43,1	39,7	37,1	41,5
из нее:					
топливная	8,8,	5,7	7,2	9,8	17,9
нефтедобывающая	...	5,1	6,8	9,6	17,1
нефтеперерабатывающая	...	0,6	0,4	0,2	0,6
газовая	...	0,0	0,0	0,0	0,1
угольная	...	-	0,0	0,0	0,1
химическая и нефтехимическая	5,8	2,2	1,9	1,7	1,7
машиностроение					
и металлообработка	6,6	4,3	4,9	2,5	2,6
лесная, деревообрабатывающая					
и целлюлозно-бумажная	5,8	2,3	1,7	1,6	2,0
пищевая	9,9	16,3	10,9	6,1	3,5
строительство	7,3	0,8	0,7	0,6	0,9
транспорт	0,4	9,3	5,3	0,9	1,3
связь	2,9	8,5	3,5	2,2	2,3
торговля и общественное питание	17,0	17,8	37,1	44,5	35,4
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	13,6	2,5	0,9	0,7	2,1
общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	4,9	2,5	5,6	6,9	11,5
другие отрасли	10,6	15,5	7,2	7,1	5,0

* Составлено по: Российский статистический ежегодник / Госкомстат России. М., 2004. С. 620.

Действительно, испытывая жесткий недостаток инвестиций для модернизации экономики и повышения конкурентоспособности, Россия вместе с тем превратилась в крупного кредитора. По данным Минэкономразвития, вывоз капитала в первом квартале 2005 г. составил рекордную сумму - около 19,5 млрд. долл., не считая золотовалютного резерва (138 млрд. долл.) и средств стабилизационного фонда (25 млрд. долл.), размещенных также за границей²¹.

²¹ Экономист. 2005. № 6. С. 36. Согласно подсчетам западных экспертов, в последние годы за пределами России оседает 10 млрд. долл. экспортной выручки ежегодно, что составляет 1/5 ее общей величины и 2/3 положительного сальдо платежного баланса. Отток валютных средств идет по трем основным направлениям: зачисление части валютной выручки на счета в иностранных банках, в том числе и персональные; незаконный перевод рублевого капитала путем конвертации за рубеж; продажа за валюту недвижимости и перевод выручки в иностранные банки (см.: Мельникова Н. Иностранные инвестиции в экономике России // Экономист. 2003. № 4. С. 42). Вместе с тем известно, что лучшим экономическим барометром для притока иностранных инвестиций является устойчивое внутреннее инвестирование. Однако недостаточно благоприятный инвестиционный

Во многих развитых и развивающихся странах существуют ограничения на приток иностранного капитала в отрасли, непосредственно связанные с эксплуатацией национальных природных ресурсов, в некоторые сферы производственной инфраструктуры, телекоммуникационную и спутниковую связь²². А в России иностранный капитал устремился как раз в эти сферы (наряду с такими высокодоходными и быстрокупаемыми отраслями, как пищевая промышленность, торговля и т.п.).

климат в большинстве отраслей российской экономики, работающих на внутренний рынок, выражающийся, прежде всего, в их низкой доходности по сравнению с экспортно-ориентированным сектором, не обуславливает подобную устойчивость. Если в 2002 г. рентабельность выпуска продукции в машиностроении, пищевой промышленности и на транспорте составляла от 10 до 12%, в строительстве - 6,8, в легкой промышленности и сельском хозяйстве - около 2, то в цветной металлургии - 27,8, в топливной промышленности - 22, в черной металлургии - 16,1% (см.: Булатов А. Капиталообразование в России // Вопр. экономики. 2001. № 3. С. 7).

²² См.: Абрамов С.И. Инвестирование. Центр экономики и маркетинга. М., 2000. С. 125.

В Китае, например, законодательно определены отрасли, куда доступ иностранному капиталу закрыт, ограничен, разрешается и поощряется. В России же крупный иностранный капитал не только свободен от каких бы то ни было ограничений, но еще и пользуется льготным режимом по сравнению с местными товаропроизводителями. В Китае правительство поощряет экспортные операции тех фирм с иностранным участием, которые приносят в бюджет высокие доходы от экспорта (в частности, занятых в сфере высоких технологий), а также тех, которые путем переориентации своего производства с внутреннего спроса на внешний снижают перенасыщение рынка. При этом иностранные инвесторы не освобождены и от рестриктивных мер государственного регулирования экспортных операций, включающих изъятие лицензии на экспорт, лишение экспортеров налоговых, таможенных и иных льгот и субсидий. В итоге благодаря такой политике предприятия с иностранным участием увеличили объем вывезенной из КНР продукции высоких технологий с 4,5 млрд. долл. в 1996 г. до 30 млрд. долл. в 2000 г., а их доля в высокотехнологичном экспорте выросла с 60 до 80%²³.

Иностранные инвестиции в России в отличие от Китая не способствуют пока ни индустриализации ее экспорта, ни созданию сбалансированного народного хозяйства. Напротив, за последние годы Россия утяжелила свою экономику, углубив ее зависимость от малопродуктивных и постоянно снижающихся сегментов мирового рынка²⁴.

²³ Белоус Т. Указ. соч. С. 65-66.

²⁴ Подтверждением этой тенденции служат статистические данные по притоку зарубежных инвестиций за I полугодие 2004 г.: из поступивших в страну 18 983 млн. долл. доля вложений в рыночные структуры увеличилась до 37,1%, в нефтедобычу - до 27,7%, в черную и цветную металлургию - до 14,5, а в машиностроение и металлообработку сократилась до 2,2%. При этом приход иностранных инвесторов, в частности, в отрасли ТЭК привел не к расширению, а к сокращению спроса на продукцию смежников, остановкам производства и росту безработицы на предприятиях, обслуживающих отрасль. Несмотря на существенный рост доходов нефтегазовых компаний и критический износ оборудования, который в целом по ТЭК превышает 50, а в нефтепереработке даже 80%, закупки отечественного оборудования предприятиями этой отрасли сокращаются (см.: *Елизаветин М.Е.* Иностранный капитал и экономическая стратегия России // Банковское дело. 2005. № 7. С. 29).

Не более конструктивна роль иностранного капитала и в плане преодоления диспропорций в уровне развития различных регионов страны. Статистика географического распределения зарубежных инвестиций в России свидетельствует: здесь, как и в отраслевом разрезе, они скорее обостряют, чем сглаживают накопившиеся в этой сфере перекосы. На начало 2004 г. 54,2% всех накопленных иностранных инвестиций концентрировались в Центральном федеральном округе, в том числе 45,5% - в Москве. В то же время на Сибирский и Приволжский округа приходилось по 5,2% инвестиций, на Южный - 6,3, на Северо-Западный с Санкт-Петербургом и Ленинградской областью - 8,6, на Уральский - 9,5 (в том числе на нефтяную Тюменскую область - 6,7), на Дальний Восток - 11,0, из которых в 4,3 занимали нефте-разработки сахалинского шельфа²⁵. Следует иметь в виду, что приведенная статистика охватывает лишь 22 субъекта Российской Федерации, на которые на 1 января 2004 г. приходилось 56 998 млн. долл. зарубежных инвестиций. Доля остальных 67 субъектов РФ была столь незначительной, что официальной статистикой в зачет не принималась. Очевидно, что в современной России, где сепаратизм справедливо считается одной из главных угроз единству государства, подобная дискриминационная линия в поведении инвесторов явно противоречит стратегическим интересам страны.

Безусловно, в мире существует немало стран, где распределение инвестиций между регионами особой роли не играет, - важно лишь общее накопление капитала в национальной экономике. Однако во всех подобных случаях речь идет о небольших компактных государствах. В крупных государствах, тем более федеративных, характеризующихся существенными природными и социально-экономическими различиями между отдельными территориями, пространственное распределение инвестиций во многом предопределяет качество и устойчивость их регио-

²⁵ *Елизаветин М.Е.* Иностранный капитал в экономике России. М., 2004. С. 130.

нального развития. Кроме того, территориальное размещение иностранных инвестиций выступает в определенной степени показателем того, насколько выигрывают отдельные регионы от экономической открытости страны.

Реализуемая в Китае с конца 1970-х - начала 1980-х гг. политика внешней открытости ориентирована на максимально возможное привлечение зарубежных инвестиций. Четко сформулированный и весьма прагматичный подход к использованию иностранного капитала проявляется в сочетании поощрительных мер с ограничительными и административного контроля с активным использованием экономических рычагов и стимулов с целью воздействия на территориальное и отраслевое размещение ПИИ. Эта политика реализуется в многообразных формах. Самой ранней из них стало создание специальных экономических зон (СЭЗ), успех которых способствовал переходу к следующей форме реализации политики внешней открытости - открытому городу. Постепенный переход от территориального принципа предоставления льгот иностранным инвесторам к отраслевому во многом предопределил постепенное снижение уровня региональной концентрации ПИИ²⁶.

В России попытка использования СЭЗ как инструмента привлечения отечественных и иностранных инвестиций была предпринята в начале 1990-х гг.²⁷ Однако при этом отсутствовало строгое обоснование их масштабов, географического положения и условий функционирования (иногда они охватывали сразу целые города, области, республики и края с миллионным населением), что в конечном итоге практически не сказалось на улучшении инвестиционного климата регионов, а в некоторых из них (Республика Ингушетия и Калмыкия, Приморский край),

наоборот, способствовало "утечке" капитала из страны и развитию теневой экономической деятельности.

Начавшаяся либерализация внешнеэкономической деятельности в России дала возможность регионам привлекать иностранный капитал, не прибегая к особым региональным преференциям. Именно на данном этапе проявились наиболее ярко конкретные преимущества и недостатки отдельных территориальных субъектов, т.е. объективные различия в их инвестиционных потенциалах: насыщенность территории факторами производства, уровень развития рыночной инфраструктуры, потребительский спрос населения и др.²⁸ Привлечению иностранных инвестиций в регионы способствует введение собственных льгот для инвесторов, создание благоприятного инвестиционного климата. Так, если в 1997г. только пять областей имели специальное законодательство для иностранных инвесторов, то в настоящее время их число достигло 50. Помимо этого региональные власти содействуют привлечению иностранных инвестиций через распространение информации об инвестиционном климате того или иного региона. Наиболее активны в этом Самарская, Нижегородская, Новгородская области, а также Москва и Санкт-Петербург²⁹.

²⁸ Среди критериев, которые являются важными для иностранных инвесторов при выборе перспективных сфер вложения капитала, выделяют следующие: правовая стабильность, высокий темп экономического роста, увеличение покупательной способности населения, готовность властей обеспечивать иностранным инвесторам особые льготы и стимулирующие механизмы (см.: *Елизаветин М.* Отраслевая структура иностранных инвестиций в России и опыт стран с развивающимися рынками // *Инвестиции в России.* 2004. № 1. С. 7).

²⁹ Следует учитывать, что одним из условий членства в ВТО, куда стремится Россия, является равенство условий хозяйствования для национальных и иностранных инвесторов на всей территории страны. В связи с этим можно ожидать, что в ближайшее время произойдет определенная юридическая корректировка статуса китайских СЭЗ. Отметим, однако, что внутренние районы Китая требуют для себя сравнимых с приморскими провинциями льгот, что неприемлемо для Центра.

²⁶ Подробнее см.: *Валиуллин Х.Х., Шакирова Е.Р.* Иностранные инвестиции в регионы России и Китая // *Проблемы прогнозирования.* 2004. № 5. С. 101-114.

²⁷ В 1990-1991 гг. было объявлено о создании 11 СЭЗ и зон свободного предпринимательства, что явилось своеобразным рекордом в мировой практике.

Тем не менее, если объяснять невысокий приток иностранного капитала в экономику России в целом и регионы в частности недостаточно хорошим инвестиционным климатом, то вряд ли такое объяснение будет до конца убедительным, потому что ситуация с иностранным участием в валовом накоплении основного капитала в России лучше, чем в некоторых странах, где инвестиционный климат благоприятнее³⁰. Поэтому трудно не согласиться с мнением А. Булатова о том, что более убедительным объяснением низкого притока инвестиций в Россию являются схожие с указанными странами особенности национальной экономики, заключающиеся в настороженном отношении к иностранному капиталу всего общества и в весьма специфических и трудных для восприятия иностранным капиталом отношениях между бизнесом и государством³¹.

Президент РФ В.В. Путин в Послании Федеральному собранию от 25 апреля 2005 г. заявил: “Россия крайне заинтересована в масштабном притоке частных, в том числе иностранных, инвестиций. Это наш стратегический выбор и стратегический подход”.

Вместе с тем глава государства счел необходимым предостеречь и от упрощенного подхода к этой непростой проблеме. “Нам пора четко определить те сферы экономики, где интересы укрепления независимости и безопасности России диктуют необходимость преимущественного контроля со стороны национального, в том числе государственного, капитала, - сказал Президент РФ. - Имею в виду некоторые объекты инфраструктуры, предприятия, выполняющие оборонный за-

каз, месторождения полезных ископаемых, имеющих стратегическое значение для будущего страны, для будущих поколений россиян, а также инфраструктурные монополии”. В.В. Путин высказался в пользу разработки и закрепления в законодательном порядке системы критериев, определяющих ограничения для иностранного капитала в стратегических отраслях экономики, и одновременно создания максимально привлекательных для притока капитала в сектора и отрасли, где ограничения не вызываются необходимостью. “Сохраняя такой контроль и ограничения в ряде секторов экономики, мы должны в целом создавать благоприятные условия для прихода частного капитала во все привлекательные отрасли... Такой подход будет справедлив и по отношению к обществу, и к государству, которое обязано защищать свои перспективные интересы, думая о развитии страны на годы и десятилетия вперед”, - подытожил В.В. Путин.

Общий смысл высказываний главы Российского государства состоит в следующем: политика по отношению к иностранным инвестициям сможет защищать интересы страны “на годы и десятилетия вперед”, если будет органично вписываться и увязываться с общей экономической стратегией развития России на обозначенную перспективу.

Сама же эта стратегия предполагает отказ от сложившейся за годы либеральных реформ и так называемого “инерционного развития” односторонней ориентации на получение доходов в основном от экспорта энергосырьевых товаров и переход на рельсы интенсивного развития с упором на высокотехнологичные, наукоемкие отрасли - электронику, авиакосмическую промышленность, атомное машиностроение, биотехнологию и другие сферы человеческой деятельности, входящие в понятие “экономика, основанная на знаниях”. В рамках такого подхода необходимо внести коррективы в механизмы и условия привлечения иностранных инвестиций, полностью отвечающие интересам развития национальной экономики России. Они по большей части известны и апробиро-

³⁰ В Японии доля иностранного капитала традиционно ниже 1 %, в Южной Корее эта доля была ниже 1% в первой половине 1990-х гг. и 1,5 - 3% в начале 2000-х гг. А ведь у этих стран инвестиционный рейтинг по прямым и портфельным инвестициям (например, по данным рейтинговой компании BERI S.A., специализирующейся на этом инвестиционном рейтинге) намного выше, чем в России (Вопр. экономики. 2004. № 1. С. 80-81).

³¹ См.: Булатов А. Россия в мировом инвестиционном процессе // Вопр. экономики. 2004. № 1. С. 81.

ваны международной, да и российской практикой. Это и совершенствование законодательства, чтобы иностранные товаропроизводители были уверены в защищенности своих вложений, а правила игры, по которым им приходится действовать, были ясны и понятны; борьба с бюрократическими проволочками, коррупцией и взяточничеством чиновников; налоговые, таможенные и иные льготы, облегчающие ввоз отсутствующих в стране оборудования, сырья, компонентов и запчастей; возможность беспрепятственного перевода законно полученных прибылей и других денежных средств за границу; система гарантий того, что деятельность иностранной компании не наносит ущерба интересам российских смежников, как это происходит в нефтяной промышленности. Вместе с тем важно понимать, что опыт стран с развивающимися рынками, взятых в отдельности, даже Китая, не может служить исчерпывающей моделью для подражания.

Простой механический перенос зарубежного опыта в российские условия не даст результатов в силу существенной разницы конкурентных позиций стран. Россия не Мексика: у нее нет границы с США; и не Китай: нет Гонконга, Шанхая, Тайваня с их “зарубежными китайцами”, обладающими большими финансовыми возможностями и, главное, готовыми вкладывать свои капиталы в историческую родину, у нас нет высоко-развитой прибрежной полосы, которая служит “посредником” в экономическом взаимодействии континентальной части страны с миром.

Россия обладает собственным набором конкурентных преимуществ, использовать которые можно только на основе уникальной инвестиционной модели. Но важно понимать, что конкурентные преимущества в современной экономике не представляют собой нечто неизменное, раз и навсегда данное, напротив, успешное развитие сотрудничества с зарубежными партнерами возможно только при постоянном учете новых потребностей инвесторов и гибкой адаптации политики привлечения капиталов в соответствии

с постоянно изменяющимися условиями внешней среды. Создавая привилегированные с точки зрения налогообложения секторы и экономические зоны, производство в которых направлено на экспорт, страны параллельно переходят к политике замещения импорта, которая, в свою очередь, со временем обозначает группу ведущих секторов национальной экономики, продукция которых становится основой участия страны в международном разделении труда.

Таким образом, вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы:

- иностранный капитал, интегрируясь в импортирующую экономику и взаимодействуя с капиталом страны-реципиента на всех стадиях своего кругооборота, одновременно и стимулирует, и тормозит процесс национального накопления в любой стране;

- практика взаимодействия России с иностранными вкладчиками капитала за последние 10-15 лет показала, что зарубежное инвестирование не принесло коренного структурного обновления экономики, не способствовало ни индустриализации ее экспорта, ни созданию сбалансированного народного хозяйства. Это связано, с одной стороны, с недостаточным объемом иностранных инвестиций, поступающим в страну, а с другой - и их структурой;

- отраслевое распределение иностранных инвестиций в России в настоящее время характеризуется значительной неравномерностью. Интерес для иностранных инвесторов представляют в основном отрасли, где уровень развития которых выше среднего по стране. В результате отраслевая структура поступающего и накопленного иностранного капитала не просто отражает, но и закрепляет углубившиеся за годы реформ диспропорции между основными секторами экономики;

- при доминировании в структуре инвестиций отраслей сырьевого и топливного секторов уровень их инновационной активности минимален, а значительные объемы денежных ресурсов направляются либо на финансовый рынок, либо на скупку активов других компаний;

- необходимым условием достижения нового качества экономического роста в России является формирование благоприятного инвестиционного климата как для российских, так и иностранных инвесторов. При этом важно обеспечить сочетание достижения стабильно высоких темпов экономического роста на базе собственных инвестиций с большими льготами для иностранных инвесторов, которые лишь в этом случае преодолеют сложности местного инвестиционного климата;

- в государственной политике по отношению к иностранным инвестициям необходим переход от ничем не ограниченного привлечения капитала к выборочному, что предполагает распространение на большинство сфер российской экономики (исключая некоторые отрасли и регионы, особо нуж-

дающиеся в притоке капитала) единых норм государственного регулирования инвестиционной деятельности для местных и иностранных компаний (тем более, что унификация такого рода - одно из условий вступления в ВТО);

- приток иностранных инвестиций будет оказывать наиболее положительное влияние на развитие национальной экономики в том случае, если власти имеют собственную сильную экономическую политику и привлекают зарубежные инвестиции в соответствии с ее приоритетами. Там, где государство уступает управление экономическим развитием транснациональным корпорациям, поступление иностранных инвестиций не обеспечивает высокий и стабильный рост и может приводить к снижению национального суверенитета.

Современный хозяйственный механизм

Модель управления организационным знанием

А.И. Дрогобыцкий

научный консультант компании “Форс - Центр разработки”, г. Москва

Новая парадигма общественного производства, продекларированная в научных и деловых кругах как “экономика, основанная на знаниях”, выдвигает новые требования к организации управления и специализации работников управленческой сферы. До настоящего времени организационные управленческие структуры строились в соответствии с одним из двух противоположных принципов управления - “сверху-вниз” или “снизу-вверх”. Как оказалось, построенные в соответствии с их требованиями органы управления современными компаниями не могут обеспечить динамическое взаимодействие сотрудников последних, необходимое для создания организационного знания. Потребовалось генерировать новую модель управления “из центра-вверх-вниз”, пригодную для управления процессами создания организационного знания. Поскольку, судя по названию, она представляет собой некоторый гибрид упомянутых выше двух классических принципов организационного управления, остановимся на их ключевых моментах.

Основы управления по принципу “сверху-вниз” были заложены Максом Вебером и Фредериком Тейлором. Его суть заключается с тем, что все информационные и управленческие потоки в компании имеют строго иерархическую структуру. Снятая из объекта или процесса управления исходная информация, проходя всю иерархическую пирамиду, попадает к топ-менеджерам, вырабатывающим на ее основе управленческие решения, которые по той же иерархической пирамиде спускаются рядовым сотрудникам для непосредственного исполнения. В организации такого типа создание знания является прерогативой высшего руководства. Более того, знание создается исключительно для его обработки или применения и, таким образом, является средством выполнения

планового задания или достижения некоторой локальной цели компании, а не самой целью. Топ-менеджеры формулируют базовые концепции, базовые концепции становятся руководством к действию менеджеров среднего звена, изыскивающих способы их реализации, а решения менеджеров среднего звена, в свою очередь, проводятся в жизнь рядовыми сотрудниками. Таким образом, модель “сверху-вниз” предназначена для работы с формализованным знанием, т.е. формулируемые топ-менеджерами концепции должны быть предельно ясными и однозначными. Эта дедуктивная трансформация позволяет сотрудникам с ограниченными возможностями не захлебнуться в информационном потоке.

Управляемая по принципу “снизу-вверх” компания представляет собой плоскую горизонтальную структуру, между топ-менеджерами и рядовыми сотрудниками которой либо вовсе отсутствуют, либо, в лучшем случае, существуют еще один-два промежуточных уровня управления. Роль высшего руководства сводится к организации деятельности независимых самостоятельных одиночек - создателей нового знания. Непосредственное общение сотрудников между собой и с менеджерами сводится к минимуму, каждый из них на свой страх и риск “продвигает” свои инновационные идеи и проекты. Следовательно, модель “снизу-вверх” предназначена для работы с неформализованным знанием.

Отмеченная специфика управленческих систем, базирующихся на классических принципах управления, свидетельствует об их непригодности для компаний, ориентированных на создание нового знания и воплощение последнего в новой продукции и услугах. Ключевым аргументом для такого вывода является их неспособность надлежащим образом поддерживать полный цикл

трансформации знания, включающий социализацию, экстернализацию, комбинацию и интернализацию¹ При использовании модели “сверху-вниз” возможна лишь комбинация (трансформация существующего формализованного знания в новое формализованное знание) и интернализация (освоение нового формализованного знания сотрудниками компании), в то время как использование модели “снизу-вверх” поддерживает лишь социализацию (распространение неформализованного знания между сотрудниками в процессе общения) и экстернализацию (трансформацию собственного и воспринятого неформализованного знания в знание формализованное).

Компромиссная модель “из центра-вверх-вниз” призвана объединить положительные моменты обеих классических моделей и исключить их отрицательные стороны. Поскольку формирование организационного знания происходит на уровне команды, которую, как правило, возглавляет менеджер среднего звена, постольку последний автоматически становится в “главу угла”. Главная его задача заключается в том, чтобы надлежащим образом организовать процесс осмысления индивидуального опыта членами команды и обеспечить динамическое взаимодействие последних в ходе работы над инновационным проектом, подталкивая их к движению в направлении достижения цели.

В условиях применения модели “из центра-вверх-вниз” руководство компании определяет общее видение проблемы, т.е. формулирует, “что должно быть” в обозримой перспективе. Рядовые сотрудники компании, непосредственно взаимодействуя с ближайшим ее окружением (потребителями продукции, поставщиками материалов и комплектующих, аутсорсинговыми фирмами, другими смежниками) и внешней средой, наилучшим образом знают текущую ситуацию, т.е. обладают информацией, “что есть” на самом деле. А менеджеры среднего звена, находясь на пересечении вертикаль-

ных и горизонтальных потоков информации, циркулирующей в компании, пытаются преодолеть разрыв между тем, что хотелось бы иметь высшему руководству, и тем, что существует в действительности. Тем самым они выступают в роли посредников перемен, организаторов и непосредственных создателей организационного знания. Другими словами, на менеджеров среднего звена возложены функции “прорабов экономики знаний”.

Расписанные таким образом роли участников создания организационного знания в новой модели управления компанией требуют уточнения их функциональных обязанностей. С позиций непосредственного отношения к процессу создания организационного знания различают **практиков знания** (knowledge practitioners), **организаторов знания** (knowledge engineers) и **идеологов знания** (knowledge officers).

Основная обязанность практиков знания - накопление и актуализация неформализованного и формализованного знания. Среди практиков различают операторов знания (knowledge operators), работающих, как правило, с неформализованным знанием, и специалистов знания (knowledge specialists), имеющих дело преимущественно с формализованным знанием. Как правило, в качестве операторов знания выступают квалифицированные рабочие и мастера, которые находятся в постоянном соприкосновении с внутрифирменными процессами, и рядовые сотрудники, соприкасающиеся с внешней средой и до нюансов знающие деловую активность. Они генерируют собственный опыт, а также собирают и аккумулируют навыки и опыт специалистов из ближайшего окружения и оформляют его в неформализованное знание компании. Для этого операторы знания используют свои руки и головы. Например, испытатель автомобиля должен так почувствовать проблему руками (и другими частями тела), чтобы сформулировать что-то полезное для конструктора, а продавщица в фирменном магазине должна стремиться поддержать беседу с капризным покупателем, чтобы “выудить” из него неформализо-

¹ См.: Taylor F. The principles of scientific management. New York, 1911.

ванное знание, которое впоследствии может быть использовано для совершенствования продукции фирмы.

В отличие от операторов специалисты призваны мобилизовывать хорошо структурированное формализованное знание, существующее в виде научных отчетов, технических условий, методик, алгоритмов, моделей, интегральных схем и других поддающихся компьютерному восприятию данных. К этой группе относятся ученые, конструкторы, программисты и технологи, сотрудники отдела кадров, маркетинга, стратегического планирования, а также финансового и юридического отделов компании. Все они для генерации, накопления и обновления знания компании используют свои головы. В идеале практик знания должен быть интеллектуалом и обладать следующими профессиональными качествами:

- выраженной убежденностью в необходимости переделывать мир в соответствии с его взглядами;
- разнообразными навыками и опытом деятельности в компании и вне ее;
- умением вести диалог и отстаивать свою точку зрения;
- стремлением к открытости в делах и спорах.

Основная обязанность организаторов знания заключается в трансформации и наращивании формализованного и неформализованного знания компании с целью изменения реальности. В первую очередь они синтезируют свои собственные неформализованные образы и мысли, а также учитывают видение топ-менеджеров и опыт рядовых сотрудников компании, формализуют их и воплощают в новые технологии, продукты и системы. При этом организаторы знания в полной мере задействуют все способы трансформации знания по цепочке “социализация - экстернализация - комбинация - интернализация” с последующим выходом на очередной виток в новой онтологической плоскости. Знание, сформированное на групповом уровне, переходит на уровень

заинтересованных структурных подразделений компании, а затем и на организационный уровень. Отдельные знания могут продолжить свое развитие и на межорганизационном уровне. Современный организатор знания должен обладать следующими талантами и профессиональными качествами:

- уметь координировать поисковые работы и управлять проектами;
- быть способным выдвигать оригинальные гипотезы и генерировать концепции;
- уметь интегрировать различные методы создания знания;
- иметь навыки оппонирования чужой точки зрения и проведения научных дискуссий;
- обладать всем арсеналом естественного языка и умело пользоваться им для лаконичного и точного формулирования своих и чужих мыслей, в том числе с использованием метафор и аналогий;
- уметь завоевывать доверие членов команды;
- иметь развитую интуицию и дар предвидения эффективных путей развития ситуации;
- уметь объективно оценивать и верно интерпретировать накопленный опыт.

Основные обязанности идеологов знания заключаются в определении видения и системы ценностей компании, осуществлении общего руководства процессами создания организационного знания, повышении “вовлеченности” специалистов в эти процессы и сплоченности команд, работающих над созданием нового знания. Формулировка базисной концепции и корпоративного видения будущего компании предполагает параллельный выбор критериев для объективной оценки корпоративной ценности знания, непрерывно создаваемого целевыми командами и проектными группами. Именно идеологи знания принимают стратегические решения относительно того, какие новые направления изысканий следует поддержать, какие проекты и в каком объеме финансировать, как определить организаторов знания

для каждого проекта и какие полномочия им делегировать. В идеале идеолог знания должен обладать следующими качествами:

- быть способным внятно сформулировать видение на обозримую перспективу и корпоративную политику компании;
- уметь донести видение и корпоративную политику до организаторов и практиков знания;
- уметь проверять новое знание на соответствие корпоративным критериям и стандартам;
- обладать талантом привнесения управляемого хаоса в деятельность целевых команд и проектных групп с целью мобилизации их интеллектуальных усилий и творческих способностей;
- иметь развитое чутье на молодые таланты и желание заниматься их продвижением вплоть до назначения на роль лидеров целевых команд и проектных групп;

- быть способным направлять и координировать процессы создания организационного знания.

Таким образом, в настоящей статье мы раскрыли сущность наиболее подходящей модели для построения систем управления в компаниях, ориентированных на производство организационного знания. Эта модель, названная моделью “из центра-вверх-вниз”, вобрала в себя все лучшее из классических моделей управления “сверху-вниз” и “снизу-вверх”. С позиций новой модели выделены основные участники процесса формирования организационного знания, сделана попытка сформулировать профессиональные требования к ним. Выражаем надежду, что последние будут учтены при разработке квалификационных моделей новых специалистов для будущей экономики, подготовку которых предстоит начать в отечественных вузах уже в ближайшей перспективе.

Государственный бюджет в системе финансовых отношений

З.А. Калов

доктор экономических наук

И.Ю. Гедгафова

кандидат экономических наук

Бюджет как экономическая категория представляет собой систему экономических (денежных) отношений, возникновение и реализация которых связана с формированием, распределением и использованием бюджетных фондов разного уровня (в России формируется и функционирует трехуровневая единая бюджетная система).

В материальном смысле бюджет представляет собой централизованный денежный фонд, формируемый на том или ином уровне, для обеспечения функций соответствующих органов государственной или местной власти. Именно этот аспект бюджета имеется в виду, когда в официальных документах и в практике государственной деятельности речь идет о финансировании тех или иных мероприятий из бюджета, о содержании органов и учреждений за счет средств бюджета, о зачислении источника дохода на счет бюджета и т.д. Финансовая база для реализации властных отношений закладывается в бюджетах разных уровней, и во многом ее распределительная основа зависит от функций, которые выполняют органы власти госуправления.

Утвержденный в установленном законом порядке бюджет выступает как основной государственный финансово-плановый акт (закон) или основной финансово-плановый акт (закон) местного уровня. Вместе с тем важно учитывать, что федеративный механизм в экономической и финансово-бюджетной сфере формируется сегодня под воздействием двух самостоятельных процессов. С одной стороны, это процесс экономического оформления сложившейся административно-территориальной структуры российского государства. Естественно, что но-

минальная автономия административных и национальных образований в составе России должна быть подкреплена экономическими и финансово-бюджетными институтами и механизмами, обеспечивающими реализацию этой самостоятельности через финансово-бюджетные средства. Как мы помним из опыта дореформенной Советской России, отсутствие указанных институтов и механизмов делало федеративное устройство в значительной степени декларативным, а власть - директивно-бюрократической.

С другой стороны, укрепление экономических основ федерализма диктуется логикой рыночных процессов социально-экономической трансформации, происходящей в России с конца 1980-х гг. Перестройка экономической и социальной структуры общества привела к тому, что на уровень регионов перешла значительная часть проблем, решавшихся ранее на федеральном уровне, что увеличивает "нагрузки" на бюджеты субъектов РФ и местных органов власти.

От теоретического понимания сущности, роли и функции бюджета (бюджетов) и определения его места в системе финансовых отношений зависит исключительно много. В этой связи следует обратить внимание на различие мнений и взглядов многих ученых. Нами выявлено, что основная часть российских экономистов сходятся во взглядах в том, что бюджет является важнейшим звеном финансовой системы страны. Есть определенное единство мнений и в том, что, отражая содержание процессов производства и распределения части ВВП, бюджет представляет собой экономическую форму образования и

использования фонда денежных средств государства. Кроме того, подчеркивается (и не оспаривается) сложность бюджетных отношений, и особенно в аспекте уточнения их места в системе финансовых отношений.

В то же время до сих пор в содержание понятий “бюджет”, “государственный бюджет” различные авторы вкладывают разный экономический, финансовый и социальный смысл. Так, например, профессор В.М. Родионова понятие “государственный бюджет” раскрывает как “совокупность бюджетных отношений по формированию и использованию бюджетного фонда страны”¹.

А вот авторский коллектив учебника “Бюджетная система Российской Федерации”, изданного под редакцией В.М. Романовского, слишком упрощенно и не совсем понятно утверждает, что “бюджет - это система императивных денежных отношений, в процессе которых образуется и используется бюджетный фонд”². В “Основах теории финансов” под ред. Л.А. Дробозиной “бюджет - это (вообще. - *Авт.*) основной централизованный фонд денежных средств”³.

По мнению А.Ю. Савина, государственный бюджет выполняет две функции⁴:

- распределительную (перераспределительную), которая определяется процессами перераспределения финансовых ресурсов между разными подразделениями общественного производства;

- контрольную, которая заключается в том, что бюджет объективно отображает экономические процессы, протекающие в структурных звеньях экономики.

Профессор М.В. Романовский и его коллеги выделяют три функции государственного бюджета, присущие также и финансам как экономической категории: образование фонда денежных средств (доходов бюджета); ис-

пользование фонда денежных средств (расходов бюджета); контрольная функция.

Как нам представляется, государственный бюджет - не финансы, а более конкретная экономическая категория, поэтому на современном этапе государственный бюджет выполняет следующие основные функции:

- перераспределение национального дохода;
- государственное регулирование и стимулирование экономики;
- финансовое обеспечение социальной политики;
- контроль за образованием и использованием фонда денежных средств.

“Как совокупность экономических отношений государственный бюджет имеет объективный характер. Его существование в качестве самостоятельной сферы распределения объективно предопределено самим общественным производством, развитие которого нуждается в соответствующих централизованных ресурсах. Централизация денежных средств необходима для организации бесперебойного кругооборота фондов в масштабах всей экономики, а также решения общесоциальных задач”⁵.

Авторы учебного пособия “Бюджетный процесс в Российской Федерации” считают, что системная оценка бюджета должна охватывать следующие аспекты: бюджет как денежные отношения; как фонд денежных средств, централизуемых органами власти соответствующего уровня; как плановый документ, отражающий конкретные доходы и расходы, относящиеся к компетенции органов власти данного уровня⁶.

Т.Ф. Юткина, автор учебного пособия “Налоги и налогообложение”, не согласна с трактовкой бюджета как экономической категории⁷. Она считает бюджет категорией

¹ Финансы / Под ред. В.М. Родионовой. М., 1994.

² Бюджетная система Российской Федерации: Учеб. / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. М., 1999.

³ Общая теория финансов / Под ред. Л.А. Дробозиной. М., 1995.

⁴ См.: Савин А.Ю. Финансовое право. М., 1997.

⁵ Токаев Н.Х., Сланов А.Э., Цахилов А.Н. Формирование доходной базы местных бюджетов в условиях рынка. Владикавказ, 2000.

⁶ См.: Бюджетный процесс в Российской Федерации / Под ред. Л.Г. Баранова и др. М., 1998.

⁷ См.: Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учеб. пособие. М., 1999.

счетного хозяйства, и поэтому в зарубежной и отечественной литературе 30-70-х гг. прошлого века бюджет определялся как свод доходов и расходов государства. По мнению Т.Ф. Юткиной, состояние бюджета определяют налоги и займы, именно от них зависит объем доходов государства, концентрируемых в бюджет. Отсюда бюджет - это счетный план государства, позволяющий контролировать процесс зачисления средств в доходы казны и процесс использования бюджетных ресурсов согласно бюджетной росписи расходов. Такие бюджетные планы имеют все обособленные хозяйствующие единицы, внебюджетные фонды, корпорации, страховые фирмы, банки и даже семья. На наш взгляд, в вышеприведенных определениях и характеристиках государственного бюджета явно превалирует учетно-бухгалтерский подход.

Авторы учебников и учебных пособий по экономической теории также часто дают определение бюджета (государственного) как категории счетного хозяйства. "Государственный бюджет - это годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия"⁸. "Государственный бюджет - это роспись (смета, баланс) денежных доходов и расходов государства"⁹.

По экономической сущности бюджет - это денежные отношения, возникающие у государства с юридическими и физическими лицами по поводу перераспределения национального дохода (частично и национального богатства) в связи с образованием и использованием бюджетного фонда, предназначенного для финансирования народного хозяйства, социально-культурных мероприятий, нужд обороны, государственного управления и т.д.

Будучи экономической формой существования реальных, объективно обусловленных распределительных отношений, выполняющая специфическое общественное назначение по удовлетворению потребностей общества и его государственно-территориальных

структур, бюджет может рассматриваться в качестве самостоятельной экономической категории. В то же время принципиально важно учитывать, что характеристика государственного бюджета будет полной только с раскрытием его социальной природы. В связи с этим необходимо отметить, что рассматриваемой экономической категории, т.е. государственному бюджету присуща, с одной стороны, общая для разных способов производства основа, а с другой стороны, специфическая социальная форма ее выражения. Некоторые авторы справедливо отмечают, что "общей основой для бюджетных отношений является централизация части финансовых ресурсов страны в распоряжение органов государственной власти. Что же касается социальной природы государственного бюджета, то она определяется не бюджетными отношениями как таковыми, а господствующим способом производства и, прежде всего, отношениями собственности. Другими словами, характером решения социально-экономических задач"¹⁰.

Изучение финансовой литературы, включая историю вопроса, позволяет определиться с собственной позицией. Мы считаем, что каждая точка зрения в вопросе о содержании категории "бюджет" заслуживает внимания, так как бюджет (госбюджет) представляет собой сложное и многогранное явление экономического, финансового и правового порядка. Другими словами, требуется системный подход в объяснении экономической, финансовой и социальной природы государственного бюджета.

Государственный бюджет выражает производственные отношения и имеет соответствующее им материально-вещественное воплощение; бюджетные отношения материализуются в централизованном фонде денежных средств государства - бюджетном фонде страны.

Бюджетный фонд - это объективно обусловленная, экономическая форма движения той части общественного продукта и нацио-

⁸ Экономика / Под ред. А.С. Булатова. М., 1997.

⁹ Борисов Е.Ф. Экономическая теория. М., 1999.

¹⁰ Токаев Н.Х., Сланов А.Э., Цакилов А.Н. Указ. соч.

нального дохода, которая поступила в распоряжение государства для удовлетворения потребностей по расширенному воспроизводству, социально-культурному обслуживанию населения, обороне и управлению страной.

В ходе перераспределения ВВП государство (в частности, РФ) получает в свое распоряжение часть чистого дохода в форме НДС, акцизного налога и отчислений на социальное страхование. В результате перераспределения в бюджет (бюджетный фонд) поступает часть прибыли предприятий и организаций различных форм собственности и личных доходов.

Функционирование бюджета, связанное с формированием и использованием централизованного фонда денежных средств государства, происходит посредством особых экономических форм - доходов и расходов. Это - специфические формы проявления бюджетных отношений, выражающие отдельные этапы стоимостного распределения. Доходы и расходы - категории более конкретные по отношению к более общей экономической категории - государственному бюджету. Обе категории объективны, как и сам бюджет, и имеют специфическое общественное назначение.

Из вышеизложенного следует, что государственный бюджет как экономическая категория выражает денежные отношения, возникающие между государством и другими участниками общественного воспроизводства в процессе перераспределения стоимости общественного продукта путем образования централизованного фонда денежных средств государства и его использования на цели расширенного воспроизводства, повышения уровня жизни народа и удовлетворения других общественных потребностей, т.е. государственный бюджет - это совокупность (или система) финансово-денежных отношений, возникающих в связи с образованием, распределением и использованием денежно-материальных фондов, предназначенных для осуществления общегосударственных задач.

Существенно заметить, что в качестве инструмента управления общественным

производством выступает не сама по себе экономическая категория, ибо она лишь логическая абстракция реально существующих бюджетных отношений, а форма использования последних - финансовый план страны и бюджетный механизм. Именно они позволяют государству использовать бюджет в качестве инструмента централизованного планирования и контроля, экономического стимулирования.

Государственный бюджет обеспечивает для органов государственного управления возможность выполнения ими своих функций, включая воздействие на функционирование рынков товаров и услуг, финансовых рынков и распределение доходов в секторах экономики. Бюджет является инструментом мобилизации средств всех секторов экономики для проведения государственной внутренней и внешней политики. С помощью бюджета осуществляется межсекторальное, межотраслевое и межтерриториальное перераспределение ВВП, государственное регулирование и стимулирование экономики, финансирование социальной политики с учетом долгосрочных интересов страны.

Таким образом, в бюджете отражаются финансовые взаимоотношения государства с плательщиками налоговых и неналоговых средств в бюджет и получателями бюджетных средств, т.е. взаимоотношения государства с населением и хозяйствующими субъектами по поводу формирования и расходования бюджетных средств.

Аккумуляция средств в бюджете позволяет государству осуществлять социальные программы, направленные на развитие культуры, здравоохранения, образования, поддержку семей с низкими доходами, решение жилищной проблемы.

При рассмотрении государственных финансов необходимо иметь в виду, что функция сектора государственного управления отлична от функций других секторов экономики и заключается в оказании нерыночных услуг населению, обществу в целом и перераспределении доходов и собственности. Сектор государственного управления отли-

чается от других секторов экономики также по способам финансирования затрат - с помощью налогов и иных обязательных платежей других секторов экономики.

Рыночные условия хозяйствования предполагают свободное движение капиталов и товаров, стихийное формирование отношений между участниками производственного процесса, натуральных и стоимостных пропорций. При этом частный капитал не в состоянии решить многие проблемы социально-экономического развития. В этой связи государство осуществляет прямое (с помощью законодательных и иных нормативных актов) и косвенное социально-экономическое регулирование. Также широко используются финансовые рычаги и инструменты, участвующие в механизме исполнения бюджета.

Бюджетные отношения представляют собой финансовые отношения государства на федеральном, региональном и местном уровнях с государственными, акционерными и иными предприятиями и организациями, а также населением по поводу формирования и использования централизованного фонда денежных ресурсов. Бюджет является формой образования и расходования денежных средств для обеспечения функций органов государственной власти. Это значит, что сосредоточение финансовых ресурсов в бюджете необходимо для успешной реализации финансовой политики государства. Требуемый уровень понимания этих связей приходит не сразу, а в результате конструктивного анализа сущности финансов, финансовых и бюджетных отношений. В другом варианте, как правило, начинает превалировать одностороннее рассмотрение как бюджетных, так и финансовых проблем.

Принципиальное значение имеет то, что бюджетная система призвана играть важную роль в реализации финансовой политики государства, цели которой обуславливаются его экономической политикой. При этом значение государственного финансового регулирования через бюджетную систему трудно переоценить, хотя нельзя не учитывать про-

исходящие в настоящее время изменения в практике перераспределения финансовых ресурсов. Такое перераспределение все в большей степени осуществляется через финансовый рынок, исходя из их спроса и предложения. Поэтому роль государственного финансового регулирования рыночных отношений должна усиливаться через системы: налоговую, финансовых санкций и льгот. Особенно важно обеспечивать надлежащее выполнение (своевременное и в полном объеме) финансовых обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Единство бюджетной системы в новых условиях реализуется через единую социально-экономическую политику и правовую базу, использование единых бюджетных классификаций и форм бюджетной документации, взаимодействие бюджетов всех уровней и согласование принципов бюджетного процесса.

Сосредоточение финансовых ресурсов в бюджетах разных уровней позволяет органам государственной власти и управления иметь финансовую базу для реализации своих полномочий.

Финансовые и бюджетные отношения взаимосвязаны и взаимодействуют. Однако указанные связи разносторонние и воплощают в себе множество факторов и условий. Вид финансовых отношений - важная их классификационная характеристика, и она, так или иначе, связана с формированием бюджетных доходов и расходов. В этом контексте финансовые отношения - взаимоотношения по поводу образования и распределения финансовых ресурсов между государственными органами (бюджетами) федерального, регионального и местного уровней.

Бюджеты являются важнейшим звеном финансовой системы страны, и на характере формирования и функционирования бюджетной системы это неминуемо сказывается. Справедливым будет вывод не только о сложности взаимодействия финансовых и бюджетных отношений, но и необходимости оптимального функционирования всего бюджетного механизма на основе соблюде-

ния двух основополагающих условий: обоснованного (по критерию эффективности) построения межбюджетных отношений между бюджетами различных уровней и четкого, справедливого баланса его доходов и расходов. Именно тогда возможно говорить о стабильной и быстрорастущей экономике, эффективной бюджетной политике, ибо только тогда в полной мере проявятся основные принципы бюджета:

- единство бюджетной системы РФ;
- разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы РФ;
- самостоятельность бюджетов;
- полнота отражения доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов;
- сбалансированность бюджета;
- эффективность и экономность использования бюджетных средств;
- общее покрытие расходов бюджета;
- гласность;
- достоверность бюджета;
- адресность и целевой характер бюджетных средств.

Для примера рассмотрим некоторые из них.

Принцип единства бюджетной системы РФ означает единство правовой базы, денежной системы, форм бюджетной документации, принципов бюджетного процесса в Российской Федерации, а также единый порядок финансирования расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

Принцип разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы РФ означает закрепление соответствующих видов доходов и полномочий по осуществлению расходов за органами государственной власти.

Принцип самостоятельности бюджетов означает:

- право законодательных органов государственной власти и органов местного самоуправления на каждом уровне бюджетной системы РФ самостоятельно осуществлять бюджетный процесс;

- наличие собственных источников доходов бюджетов каждого уровня бюджетной системы РФ;

- законодательное закрепление регулирующих доходов бюджетов;

- право органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно определять направление расходования средств соответствующих бюджетов;

- недопустимость изъятия доходов, дополнительно полученных в ходе исполнения законов (решений) о бюджете, сумм превышения доходов над расходами бюджетов и сумм экономии по расходам бюджетов;

- недопустимость компенсации за счет бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации потерь в доходах и дополнительных расходов, возникших в ходе исполнения законов (решений) о бюджете, за исключением случаев, связанных с изменением законодательства.

Принцип сбалансированности бюджета означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита.

Принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов уполномоченные органы и получатели бюджетных средств должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема бюджетных средств.

Принцип общего покрытия расходов означает, что все расходы бюджета должны покрываться общей суммой доходов бюджета и поступлений источников финансирования его дефицита.

Принцип достоверности бюджета означает надежность показателей прогнозов социально-экономического развития соответствующей территории и реалистичность расчета доходов и расходов бюджета.

Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств означает, что бюд-

жетные средства выделяются в распоряжение конкретных получателей бюджетных средств с обозначением направления их на финансирование конкретных целей. Любые действия, приводящие к нарушению адресности преду-

смотренных бюджетом средств либо к направлению их на цели, не обозначенные в бюджете при выделении конкретных сумм средств, являются нарушением бюджетного законодательства Российской Федерации.

Проблема бедности самарского населения

Г.И. Чудилин

кандидат экономических наук, доцент
руководитель Территориального органа Федеральной службы
государственной статистики по Самарской области

Как социальное явление бедность не представляет собой что-то новое. Она всегда сопутствовала общественному развитию. Не является исключением и современная эпоха, с ее научно-техническим прогрессом и социально-экономическими особенностями. Особенности развития нашей страны вызвали необходимость решения двух ключевых задач: ускорения экономического роста и сокращения бедности. Реализация поставленной Президентом РФ цели - сокращения бедности российского населения вдвое к 2007 г. - требует консолидированных усилий всех субъектов общественного развития, включая деловое сообщество, государственную власть, общественные организации и самих граждан.

Аналитический обзор проблем бедности российского населения достаточно широко представлен в материалах официальных докладов и в проекте Всемирного банка и Европейской Комиссии (ТАСИС) "Реформа системы социальной защиты в Российской Федерации". В них, в частности, отмечается следующее.

"Деловому, предпринимательскому сообществу России в решении проблем бедности принадлежит важная роль. Повышение уровня жизни, снижение масштабов и сокращение рисков бедности имеют непосредственное отношение к характеру и результатам ведения бизнеса, поскольку связаны с такими важными факторами экономической деятельности, как заработная плата, количество и качество рабочих мест, структура и масштабы занятости, объемы уплаченных налогов, формирующих социальный бюджет государства. Официальные данные о среднего-

довой численности занятых в экономике по формам собственности свидетельствуют о том, что более 60% всех занятых в стране трудятся в негосударственном секторе. Здесь важно подчеркнуть и другую цифру - около 50% всех бедных, по оценкам различных исследований, составляют работающие бедные"¹.

Социально-экономический портрет бедности можно представить на основе ряда показателей, в числе которых:

- демографические (средний размер домохозяйства, рождаемость, смертность, статус семьи);
- экономические (источники доходов и их использование, занятость);
- социальные (расслоение бедных, дефицит бюджета домохозяйства, уровень потребления продуктов питания, социальные субсидии, потребление услуг отраслей социального сектора).

Исходя из данных характеристик, можно выделить два типа бедности - абсолютную и относительную. Первый из названных объединяет бедных и их домохозяйства, которые не в состоянии обеспечить себя суммой благ, абсолютно необходимых для сохранения здоровья и ведения умеренно активной трудовой жизни. Ко второму типу относятся бедные, имеющие низкие или низшие доходы. Социальный портрет дополняется также и тем, что российская бедность очень чувствительна к любым шокам и рывкам - бедные быстрее богатеют в условиях процветания и бедне-

¹ Проблема бедности и неравенства в современной России: Информационно-аналитический материал по результатам исследований российских и международных экспертов / Сост. и отв. ред. Ф. Прокопов, Е. Феоктистов. М., 2004.

ют в кризисной ситуации. По некоторым расчетам, при падении доходов граждан в национальном масштабе на 10% количество бедных увеличивается сразу на 50%. В определенной степени это свидетельствует о высоком риске бедности, когда большая часть населения имеет среднедушевые доходы, незначительно превышающие порог бедности. С другой стороны, любые улучшения экономической ситуации укрепляют положение этой части граждан, сокращая вероятность их попадания в число бедных. Значительное число в этой категории населения составляют именно “новые бедные”, т.е. работающие бедные.

Бизнесу объективно бедность невыгодна, как невыгодна и социальная нестабильность, негативно влияющая на состояние платежеспособного спроса на товары и услуги, емкость рынка, состояние трудовых ресурсов и производительность труда. Качественные рабочие места, хорошо оплачиваемая работа, мотивированный персонал - все это способствует развитию предприятий и компаний за счет более высокой производительности и конкурентоспособности. Эти же факторы влияют на ускорение экономического роста, сокращение бедности и снижение социальной напряженности.

Таким образом, в стратегическом плане национальные приоритеты развития и задачи эффективного ведения бизнеса не просто совместимы, но прямо связаны друг с другом. “От бедности на рабочем месте - к устойчивому и стабильному благополучию работника” - так можно выразить стратегию корпоративной социальной ответственности, за которой стоит долгосрочная экономическая устойчивость предприятий, производство качественных товаров и услуг, выплата налогов, создание рабочих мест и безопасной рабочей среды, развитие персонала и содействие развитию местного сообщества. В этом, по-видимому, заключается главная социальная задача делового сообщества, продвижение в решении которой будет неиз-

бежно способствовать решению проблем бедности.

Каждый российский регион имеет свои особенности социально-экономического развития, в которых отражаются как общегосударственные, так и местные стратегии и тактики его осуществления. Для выработки наиболее эффективных стратегий предотвращения и снижения бедности в регионе, определения роли и места каждого субъекта общественной жизни в этом процессе важно понять динамику и структуру данного явления, его специфику, обусловленную местными особенностями, выявить те направления усилий, которые принесут наибольший результат.

В Самарском регионе находят отражение социально-экономические особенности, характерные для России в целом. Однако есть и своя специфика, знание и изучение которой необходимы в целях реализации планомерной государственной политики, направленной на решение проблем бедности значительной части самарского населения. Рассмотрим такие важные индикаторы уровня благополучного жизнеобеспечения населения Самарской области, как социально-демографический портрет самарских граждан, прожиточный минимум, соотношение доходов и расходов, занятости самарского населения.

Социально-демографический портрет самарского населения можно представить, проанализировав общую численность населения и состояние брачно-семейных отношений.

За 2004 г. общая численность населения Самарской области уменьшилась на 11,9 тыс. человек. Сокращение численности населения вызвано превышением числа умерших над числом родившихся в 1,6 раза.

Естественная убыль, как устойчивый и долговременный фактор сокращения населения, наблюдалась на всей территории области. Сложившийся уровень рождаемости более чем на треть ниже уровня, необходимого для простого численного заме-

щения поколений родителей их детьми, т.е. суммарный коэффициент рождаемости (число детей, рожденных женщиной в течение жизни) составил 1,27 рождения против 2,14-2,15, необходимых для простого воспроизводства. На ситуацию с рождаемостью неблагоприятно влияют брачно-семейные отношения. Падает уровень брачности. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года число зарегистрированных браков сократилось на 7,2%. В целом по области на 1000 образовавшихся брачных пар пришлось 708 распавшихся. В результате разводов 13 169 детей и подростков до 18 лет остались в неполной семье. По итогам переписи 2002 г. число женщин, указавших, что они состоят в браке, превысило число мужчин на 3 тыс. человек. Такие показатели характеризуют современные тенденции в социуме. Это меняет характер и структуру потребительского спроса, приводит к росту потребления платных услуг, в том числе питания вне дома, отдыха и проведения досуга.

Одной из неблагоприятных тенденций демографической ситуации в Самарской области, как и в России в целом, является смертность мужчин в трудоспособном возрасте. Доля умерших мужчин трудоспособного возраста в общей численности умерших данного пола составила 42,0%, у женщин - 12,9 %. Однако следует отметить, что динамика показателей смертности трудоспособного населения Самарской области последних лет показывает положительные тенденции в пользу мужчин. За период 2000-2003 гг. численность умерших мужчин в трудоспособном возрасте сократилась на 878 человек, или 6,7%, тогда как численность умерших женщин данного возраста увеличилась на 128 человек (4,3%).

Средний размер домохозяйства по Самарской области снижается. По переписи 2002 г. он составил 2,7 человека в городе и 2,6 человека в сельской местности.

Как видим, социально-демографический показатель находится на

таком уровне, который не может удовлетворять требования основной массы самарского населения в вопросах благополучного жизнеобеспечения.

Прожиточный минимум, представляющий собой уровень дохода, обеспечивающий приобретение научно обоснованного минимального набора материальных благ и услуг для поддержания достойной российской человека жизнедеятельности, на современном этапе развития общества используется в качестве границы бедности.

Стоимостная величина прожиточного минимума для основных социально-демографических групп населения по Самарской области регулируется федеральным законом и методическими рекомендациями. Официальное утверждение величины прожиточного минимума, ежеквартально производимое Правительством Самарской области, повышает планку государственных гарантий, как важнейшего инструмента социальной защиты населения.

Величина прожиточного минимума населения Самарской области за 9 месяцев 2004 г. составила 2528 руб. в расчете на душу населения и возросла по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 322 руб., или на 15%. Динамика величины прожиточного минимума населения Самарской области в 2003-2004 гг. представлена в табл. 1.

Для определения уровня бедности Самарским областным комитетом по статистике систематически осуществляется расчет распределения населения по уровню среднедушевого денежного дохода и доли населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. Базовой информацией для подобных расчетов являются данные статистики домашних хозяйств, статистики национальных счетов и демографической статистики.

В табл. 2 представлена динамика численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума.

Таблица 1. Динамика величины прожиточного минимума

Отчетный период	Все население	Категории населения			Соотношение среднедушевого денежного дохода и величины прожиточного минимума
		трудоспособный возраст	пенсионеры	дети	
2003 г.					
1 квартал	2204,8	2415,5	1603,3	2171,4	2,0
2 квартал	2247,7	2463,4	1665,9	2206,4	2,4
3 квартал	2166,0	2378,3	1597,6	2120,8	2,6
9 месяцев	2206,2	2419,1	1631,2	2166,2	2,3
2004 г.					
1 квартал	247,7	2714,5	1837,4	2403,8	2,4
2 квартал	2570,0	2861,0	1940,0	2479,0	2,5
3 квартал	2566,5	2859,9	1940,6	2460,7	2,7
9 месяцев	2528,1	2811,8	1906,0	2447,8	2,5

Таблица 2. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2003, 2004 гг., % от общей численности населения Самарской области

Отчетный период	Численность населения	
	2003	2004
1 квартал	32,9	30,0
2 квартал	25,3	27,1
3 квартал	27,3	26,3
9 месяцев	29,9	28,6

Как видно из табл. 2, за 9 месяцев 2004 г. в Самарской области насчитывалось 28,6% населения, чьи доходы не обеспечивали прожиточного минимума. Среднедушевой доход бедного населения составил 1564 руб., что на 38% ниже величины прожиточного минимума и в 4,1 раза ниже среднедушевого дохода в целом по Самарской области. При экономическом анализе важно выявить не только общее количество бедных и их долю во всей совокупности населения, но и степень дефицитности их материального состояния, т.е. определить остроту и глубину бедности.

Для оценки глубины бедности используется индекс, который определяет население с относительно высоким и низким уровнями дохода, стоящими за чертой бедности. Он применим также для опреде-

ления размеров минимальных финансовых средств, направленных на ликвидацию бедности с использованием конкретно-целевых выплат. За 9 месяцев 2004г. среди всего населения Самарской области коэффициент глубины бедности был равен 10,9%.

Для более точной характеристики глубины бедности населения используется показатель остроты бедности, который определяется как средневзвешенное отклонение дефицита дохода населения от величины прожиточного минимума. Коэффициент остроты бедности за исследуемый год составил 5,7%. Дефицит дохода, оцениваемый в сумме дополнительных средств, необходимых для доведения денежных доходов малоимущих групп населения Самарской области до уровня про-

Таблица 3. Потребительские характеристики бедности городского и сельского населения Самарской области, % от числа опрошенных

№ п/п	Потребительские характеристики	Городское население		Сельское население	
		Признаки бедности			
		крайняя бедность	бедность	крайняя бедность	бедность
1	Питание семьи				
	Не хватает средств даже на самые дешевые продукты	76	22	33	7
	Не хватает средств на блюда с мясом, рыбой, курицей даже раз в 2 недели	63	2	64	36
2	Одежда, обувь				
	Не хватает средств на обновление верхней одежды и обуви для взрослых на холодное время года раз в 7 лет	85	13	43	50
	Не хватает средств покупать детям новую одежду и обувь по мере их роста	59	35	36	64
3	Предметы длительного пользования				
	Не хватает самой простой мебели, необходимой для повседневной жизни	63	24	79	21
4	Жилье, коммунальные удобства				
	Семья живет в крайне тесноте (менее 5 м ² жилой площади на человека)	34	37	21	36
	Семья живет в общежитии, коммунальной квартире	31	46	29	7
5	Медицинские услуги				
	Не хватает средств на оплату лечения или операции в больнице в случае отсутствия бесплатных услуг	46	48	57	21
	Не хватает средств, чтобы оплатить назначенные врачом лекарства	52	43	21	29
6	Стиль жизни				
	Не хватает средств на покупку (подписку) хотя бы одной газеты (журнала)	24	59	21	36
	Не хватает средств на покупку билетов в кино (театр, концерт) раз в месяц	13	48	14	14
7	Семьи с детьми				
	Не хватает средств, чтобы обеспечить питание детей в школе при отсутствии бесплатного питания	65	33	50	43
	Не хватает средств обеспечить школьников школьно-письменными принадлежностями	61	37	36	57
	Из-за отсутствия средств в семье дети после окончания средней школы не могут продолжать учиться дальше	20	65	0	29

житочного минимума, составил за 9 месяцев 2004 г. около 900 млн. руб.

В 2003 г. на базе обследования домашних хозяйств было проведено анкетирова-

ние членов семьи в возрасте 18 лет и старше. Цель данного опроса - выявить, отсутствие каких потребительских характеристик для современного человека является

лишением и какие лишения у респондентов ассоциируются с бедностью. В Самарской области анкетированием было охвачено 60 человек, из них 77%, проживающих в городской местности, и 23% - в сельской местности. Результаты проведенного опроса приведены в табл. 3.

Как видно из приведенной таблицы, городское и сельское население по-разному отнесло к признакам бедности перечисленные вопросы. Городская и сельская бедность - это разные формы бедности. Бедность в селах и поселках городского типа, перешедших к натуральному хозяйству, - это нормальное питание и хорошая экология при отсутствии "живых" денег на реализацию всех остальных потребностей, а бедность в городах - это экономия, прежде всего, на питании, при наличии "живых" денег, хотя и в недостаточном количестве.

Отвечая на вопросы данной анкеты, респонденты как в городской, так и в сельской местности во многом сходятся в утверждении, что отсутствие денежных средств на питание семьи, обновление одежды и обуви - это признаки бедности и крайней бедности.

При ответе на вопросы раздела "Предметы длительного пользования" большая часть респондентов считают бедностью или крайней бедностью, когда в семье не хватает самой простой мебели, необходимой для повседневной жизни, а отсутствие видеомэгагнитофона, пылесоса, телефона, стиральной машины лишь часть респондентов считает показателем бедности.

В разделе "Жилье, коммунальные удобства" большинство респондентов, привыкших к остроте жилищной проблемы, проживание в коммунальной квартире, общежитии, проживание в крайней тесноте (менее 5 м² жилой площади на человека), отсутствие центрального отопления, водопровода, горячей воды и канализации к признакам бедности не относят.

При ответе на вопросы раздела "Медицинские услуги" около половины опро-

шенных респондентов считают, что нехватка средств на оплату лечения или операции, на оплату лекарств, выписанных врачом, на оплату проезда до ближайшего медицинского учреждения - это показатели бедности и крайней бедности.

Отвечая на вопросы раздела "Семьи с детьми", такие определения, как "не хватает средств, чтобы обеспечить питание детей в школе при отсутствии бесплатного питания; покупка учебников и школьно-письменных принадлежностей", большинство респондентов отнесли к признакам бедности.

Таким образом, социально-экономическое положение домашних хозяйств, стоящих на относительно низком уровне обеспечения денежными, имущественными и другими ресурсами, следовательно, и на низком уровне удовлетворения своих естественно-физиологических, материальных и духовных потребностей, остается главной социальной проблемой Самарского региона. Денежные доходы населения являются основным индикатором уровня жизни. За январь-сентябрь 2004 г. денежные доходы населения Самарской области составили 6436,6 руб. на душу населения и увеличились по сравнению с соответствующим периодом прошлого года в 1,3 раза.

Наибольший интерес представляет динамика реальных денежных доходов в расчете на душу населения. Этот показатель отражает основную тенденцию в изменении уровня жизни населения. Уровень реального дохода зависит от соотношения темпов роста номинального дохода и потребительских цен по различным группам товаров и услуг. Рост денежных доходов за период 2003-2004 гг. составил 125,5%, а рост цен на товары и услуги, соответственно, - 112,6%, т.е. в целом денежные доходы растут быстрее, чем потребительские цены. Однако в разделе групп товаров и услуг прослеживается значительное превышение цен на платные услуги населению.

Таблица 4. Распределение населения Самарской области по среднему душевому доходу за 2004 г., % от общей численности населения

Численность населения со среднему душевым денежным доходом, руб.	I квартал	II квартал	III квартал
До 500	1,1	0,7	0,8
500,1-750,0	2,2	1,6	1,6
750,1-1000,0	3,2	2,4	2,4
1000,1-1500,0	7,8	6,5	6,3
1500,1-2000,0	8,4	7,4	7,1
2000,1-3000,0	15,5	14,6	14,0
3000,1-4000,0	12,5	12,5	12,0
Свыше 4000,1	49,3	54,3	55,8

Таблица 5. Объем денежных доходов групп населения Самарской области в 2004 г., % от общего объема денежных доходов

20%-ные группы населения	I квартал	II квартал	III квартал
Денежные доходы, всего	100,0	100,0	100,0
В том числе по 20%-ным группам населения:			
первая (с наименьшими доходами)	4,0	4,2	3,9
вторая	8,3	4,6	8,2
третья	13,4	13,7	13,3
четвертая	21,8	21,9	21,7
пятая	52,5	23,4	26,1
Соотношение дохода 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения (коэффициент фондов), раз	25,4	23,4	26,1

Одной из наиболее острых социальных проблем является высокая степень расслоения населения по уровню доходов (см. табл. 4 и 5). Наиболее ярко этот процесс характеризует коэффициент фондов (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения).

Из табл. 5 видно, что более стабильно растет доля расхода пятой, наиболее обеспеченной, группы населения.

Дифференциация в доходах особенно сильно проявляется через потребление платных услуг, 10% наименее обеспеченного населения практически не может пользоваться сферой платных услуг (кроме жилищно-коммунальных услуг, от которых оно не может отказаться), тратя основную сумму денег на питание (табл. 6).

Соотношение расходов на оплату всех личных услуг между 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения из числа обследуемых домохозяйств составило 7,5 раза. Расходы на услуги учреждений культуры, медицинские услуги у 10% наименее обеспеченного населения были в 23 раз ниже, чем у 10% наиболее обеспеченного, а санаторно-оздоровительными услугами малообеспеченное население вообще не пользовалось.

По данным обследования домашних хозяйств, у 10% наименее обеспеченного населения средние денежные расходы составляли лишь 49% от прожиточного минимума. Эта группа домашних хозяйств за отчетный период еле-еле сводила «концы с концами», их расходы равнялись доходам. В то же время средние денежные де-

Таблица 6. Доля расходов на оплату услуг в потребительских расходах обслуживаемых домохозяйств Самарской области, %

№ п/п	Вид услуг	Все домохозяйства	10% наименее обеспеченного населения	10% наиболее обеспеченного населения
1	Расходы на оплату услуг в потребительских расходах домохозяйств	27,9	22,8	17,5
	В том числе:			
2	Жилищно-коммунальные услуги	8,8	17,4	6,3
3	Услуги учреждений культуры	1,7	0,1	2,7
4	Услуги в системе образования	5,5	0,8	1,8
5	Медицинские услуги	0,9	0,2	2,9
6	Санаторно-оздоровительные услуги	1,6	-	3,8
7	Услуги пассажирского транспорта	2,1	2,0	2,0
8	Услуги связи	2,0	1,3	1,9
9	Прочие услуги	1,9	0,5	5,1

нежные доходы у 10% наиболее обеспеченного населения из числа обследуемых были выше прожиточного минимума в 5,4 раза.

Таким образом, по показателю доходов и расходов значительная часть самарского населения может быть отнесена к категории бедного.

К социально-экономическим факторам, определяющим уровень благосостояния населения, относится трудовая занятость в сочетании с количеством детей в семьях и престарелых пенсионеров.

По данным обследования домашних хозяйств, в III квартале 2004 г. в малообеспеченных семьях наблюдались самая низкая занятость и самое большое число иждивенцев. Средний размер семьи у 10%-ной группы населения с наименьшими доходами составил 3,3 человека, а в 10%-ной группе с наибольшими доходами 2,1 человека. Так, в среднем на 100 домохозяйств 10%-ной группы населения с наименьшими располагаемыми ресурсами приходилось: 142 - экономически активное население, 161 - экономически неактивное население, из них 64 - дети в возрасте до 15 лет, тогда как в такой же доле с наибольшими ресурсами: 155 - экономически активное население, 58 - экономически неактивное население, из них 26 - дети в возрасте до 15 лет.

Наличие детей в семье может рассматриваться как фактор, имеющий непосред-

ственное отношение к бедности, поскольку дети, как правило, являются иждивенцами, не приносящими дохода. Бедность неуклонно растет по мере увеличения числа детей в семье. В семьях с низкими доходами, имеющих трех и более детей, на одного работающего приходится два-три иждивенца. По данным обследования домохозяйств, среднедушевой доход в семьях, где трое детей, в 2,6 раза ниже, чем в семьях с одним ребенком. В семьях, состоящих из пяти и более лиц, среднедушевой доход в 1,7 раза ниже, чем в семьях, состоящих из одного лица. Среднедушевой доход в семьях, где трое детей, составляет 59,3% от прожиточного минимума.

Для различных социально-демографических групп населения основным источником формирования денежных доходов является статья, определяемая их социальным статусом. Для пенсионеров основным источником доходов является пенсия.

По состоянию на 30 сентября 2004 г. в Самарской области насчитывалось 861,7 тыс. пенсионеров, из них 21,3% работающих. Те пенсионеры, которые работают или проживают с работающими членами семьи, находятся в относительно благополучном положении. Одинокие пенсионеры, живущие только на пенсию, пополняют бедную часть населения.

Одним из факторов бедности традиционно является безработица. К концу сентября 2004 г. на учете в органах государственной службы занятости состояло 26,6 тыс. человек, не занятых трудовой деятельностью, из них 24,1 тыс. человек - со статусом безработного. В последнее время увеличился удельный вес граждан, обратившихся в службу занятости, ранее не работавших (ищущих работу впервые). В основном, это выпускники общеобразовательных учреждений.

В структуре зарегистрированной безработицы безработных женщин в 2 раза больше, чем мужчин. Высокая доля женщин в числе зарегистрированных безработных в определенной степени связана с сохранением женщиной статуса безработного как источника дохода в виде ежемесячного пособия и с зачетом периода безработицы в трудовой стаж.

В соответствии с законодательством минимальный размер пособия по безработице определен с января 2002 г. в размере 20-30% прожиточного минимума, максимальный - в размере прожиточного минимума, установленного в субъекте РФ.

Среди предлагаемых государственной службой занятости вакансий преобладают малооплачиваемые рабочие места, с уровнем оплаты труда, не превышающим величину прожиточного минимума.

В сельской местности проживает почти половина безработных граждан, и их численность постоянно увеличивается. Рост безработицы на селе объясняется сложившейся в настоящее время кризисной обстановкой в сельской местности, спадом производства, убыточностью сельскохозяйственных предприятий и т.п., в результате чего создаются трудности у сельчан в трудоустройстве, ограничения в выборе ими рабочих мест. Вместе с тем пособие по безработице является источником дохода безработного на селе.

Начисленная заработная плата (без выплат социального характера) по крупным и средним предприятиям за сентябрь 2004 г.

сложилась в сельском хозяйстве в размере 2627 руб.

В любом, даже самом благополучном, обществе есть граждане, нуждающиеся в помощи государства. В первую очередь, это престарелые, больные, материально плохо обеспеченные люди, дети.

В настоящее время ежемесячную доплату к пенсии получают 20 210 человек, из них около 3000 участников и инвалидов Великой Отечественной войны. На эти цели бюджетом области предусмотрено 223 млн. руб. Не оставлены без внимания вопросы поддержки малоимущих семей с детьми, проживающих на территории Самарской области. Было принято постановление губернатора Самарской области "Об установлении ежемесячной доплаты к государственному пособию на детей из семей, получающих социальную помощь за счет средств областного бюджета и имеющих доход ниже 50 процентов величины прожиточного минимума в Самарской области".

Сеть стационарных и полустационарных учреждений социального обслуживания области представлена 38 пансионатами и включает 4 дома-интерната для умственно отсталых детей, 9 учреждений психоневрологического профиля, 22 пансионата для ветеранов труда, 1 специальный пансионат, социальный приют и социальную гостиницу.

Для обеспечения доступа пожилых людей и инвалидов к социальным услугам организована 271 территориальная социальная служба, что позволило оказывать жителям области, в том числе и отдаленных сел, различные виды услуг: от медицинских до организации выездных приемов руководителей, психолога, юриста.

Для людей престарелого возраста и социально незащищенных групп населения в области работают 22 социальных магазина, 3 социальные столовые, 4 социальные аптеки, 34 мастерских по ремонту одежды и обуви, 33 социальных парикмахерских.

В рамках реализации “Областной целевой программы мер по улучшению положения семей Самарской области и профилактике детской безнадзорности на 2003-2005 годы” из областного бюджета было выделено 30 млн. руб. на приобретение жилья для детей-сирот и детей, оставшихся без родителей.

Подводя итог сказанному, можно отметить, что, несмотря на принимаемые меры, уровень бедности населения Самарской области остается достаточно высоким и решить проблему бедности семей только за счет изменения размеров или условий предоставления помощи невозможно. Для достижения приемлемого уровня жизни населения необходимо изменение величины оплаты труда, принятие мер по снижению безработицы, наличие благоприятного инвестиционного климата, т.е. требуется система целенаправленных социально значимых мер. Именно на такие меры ориентирует резолюция прошедшего в декабре 2004 г. Общественного собрания Самарской области при губернаторе Самарской области. В ней, наряду с констатацией факта повсеместного снижения реальных доходов населения и увеличения неравенства, сформулированы следующие конкретные рекомендации органам государственной и муниципальной власти, действующим в партнерстве с бизнесом и негосударственными некоммерческими организациями:

- признать проблему сокращения бедности ключевой задачей при разработке стратегий, программ социально-экономического развития региона и муниципальных образований;

- оказывать всемерное содействие привлечению инвестиций на территорию Самарской области, созданию благоприятной предпринимательской среды и развитию малого бизнеса; способствовать экономическому росту и повышению конкурентоспособности экономики, созданию и сохранению экономически эффективных рабочих мест;

- создавать условия для повышения денежных доходов населения через реализацию положений Трудового кодекса РФ и выполнение Самарского областного трехстороннего соглашения по регулированию социально-трудовых отношений на 2003-2005 гг.;

- изучить возможность установления в 2006 г. на территории Самарской области повышенного относительно федерального уровня размера минимальной оплаты труда;

- осуществлять предпринимательскую деятельность на принципах социальной ответственности, определенных Социальной хартией российского бизнеса, принятой на XIV съезде Российского союза промышленников и предпринимателей, участвовать в развитии местного сообщества и решении общественно значимых проблем территорий;

- содействовать улучшению экологической ситуации на территории области;

- обеспечить работникам предприятий области безопасные условия труда, проводить регулярные мероприятия по профилактике состояния здоровья граждан;

- активизировать работу по коллективно-договорному регулированию партнерских отношений между работодателями, профсоюзными организациями и органами власти, контролю за выполнением коллективных договоров и соглашений, законов и иных нормативных правовых актов, обеспечивающих защиту экономических и социальных интересов работников;

- осуществлять меры по повышению заработной платы работников организаций бюджетной сферы и предприятий государственной и муниципальной форм собственности;

- сохранить практику установления доплат к ставкам Единой тарифной сетки низкооплачиваемых категорий работников бюджетной сферы;

- принимать меры по снижению задолженности по оплате труда на предприятиях всех форм собственности;

- совершенствовать методологические подходы оценки показателей бедности населения на региональном и муниципальном уровнях;

- совершенствовать механизм проведения мониторинга социально-трудовой сферы отраслей экономики Самарской области;

- создавать условия для обеспечения равного доступа граждан к основным элементам социальной инфраструктуры и социальным услугам, прежде всего к услугам учреждений образования и здравоохранения; повысить эффективность функционирования отраслей социальной сферы;

- реформировать систему социальной защиты населения при переводе натуральных льгот в денежную форму, осуществляя принцип неухудшения условий предоставления ранее получаемых льгот отдельными категориями граждан;

- продолжить реализацию мероприятий по адресной социальной поддержке малоимущих граждан и отдельных категорий населения Самарской области;

- содействовать развитию жилищного строительства на территории области, обеспечению жильем льготных категорий граждан в соответствии с действующим законодательством, развитию системы ипотечного кредитования;

- разработать программу развития личных подсобных хозяйств;

- разработать систему мер по обеспечению сбыта сельскохозяйственной продукции, расширению заготовительной, производственной и торговой деятельности, организации новых производств по

переработке сельскохозяйственной продукции;

- реализовывать принцип гласности и прозрачности деятельности органов власти через размещение в средствах массовой информации материалов о социально-экономическом развитии региона и муниципальных образований;

- содействовать широкой информированности населения об изменениях в законодательстве, затрагивающих социальные и трудовые права граждан;

- содействовать активному участию институтов гражданского общества в разработке законопроектов, стратегий и программ социально-экономического развития;

- расширить практику привлечения негосударственных некоммерческих организаций к реализации социальных вопросов региона и муниципальных образований через ярмарки социально-культурных проектов, участие на конкурсной основе в реализации областных и муниципальных целевых программ, в поставках продукции (работ, услуг) для областных государственных и муниципальных нужд;

- для совместных согласованных и скоординированных действий, способствующих социально-экономическому и социокультурному развитию Самарской области, развитию демократических институтов и усилению процесса демократизации общества, и исходя из инициативы Президента Российской Федерации В.В. Путина относительно создания Общественной палаты после принятия Федерального закона “Об Общественной палате Российской Федерации” сформировать рабочую группу по подготовке законопроекта Самарской области “Об Общественной палате Самарской области”.

К вопросу оценки экономической эффективности энергосбережения для развивающихся экономических систем при дефиците ТЭР

А.П. Мельников, В.П. Албул
ОАО «Промгаз»

Одним из ключевых направлений государственной политики Российской Федерации в области экономики до 2020 г. является интенсивное развитие хозяйственного комплекса.

Параметры модели развития экономики Российской Федерации определены в Энергетической стратегии России до 2020 г.¹:

- рост к 2020 г. ВВП в 2,31 - 3,34 раза к уровню 2000 г.;

Динамика ВВП и потребления ТЭР для хозяйственного комплекса Российской Федерации в соответствии с Энергетической стратегией России на период до 2020 г. для оптимистического варианта развития представлена на рис. 1 и 2.

Из данных рис. 1 и 2 следует, что:

- хозяйственный комплекс РФ является развивающейся экономической системой с ростом ВВП с 2000 по 2020 г. в 2,31 - 3,34 раза;

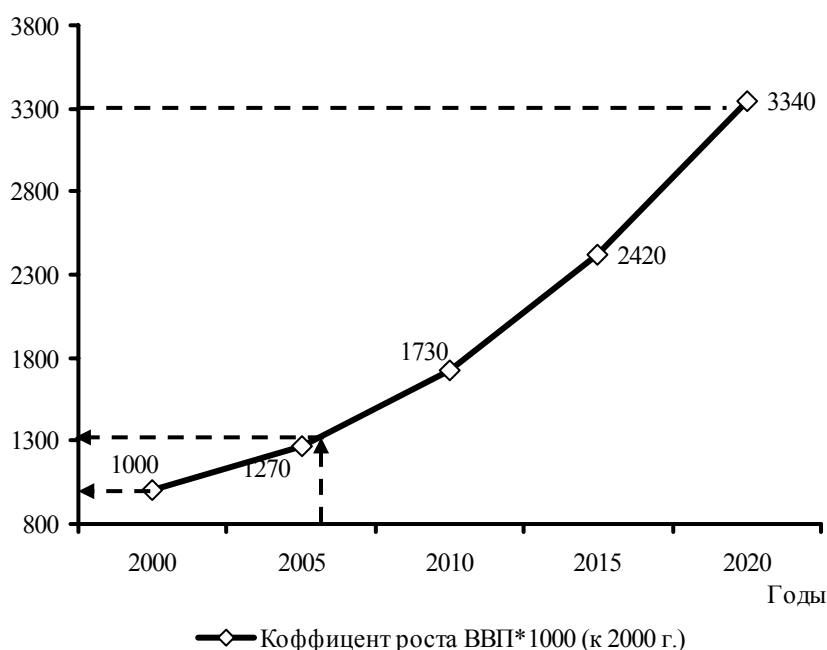


Рис. 1. Динамика ВВП России для оптимистического варианта развития

- рост к 2020 г. потребления ТЭР в 1,267-1,405 раза к уровню 2000 г.;
- снижение доли ТЭК в ВВП с 22% (2000 г.) до 13-15% (2020 г.);
- снижение энергоёмкости ВВП к уровню 2000 г. на 26-27% к 2010 г. и на 45-55% к 2020 г.

- уровень потребления ТЭР для оптимистического варианта развития при отсутствии энергосбережения существенно превышает реальные возможности развития ТЭК РФ, заложенные в Энергетическую стратегию;

- дефицит ТЭР обеспечивает возможность роста ВВП без энергосбережения только в 1,4 раза.

¹ Энергетическая стратегия России на период до 2020 г. (Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 авг. 2003 г. № 1234-р).

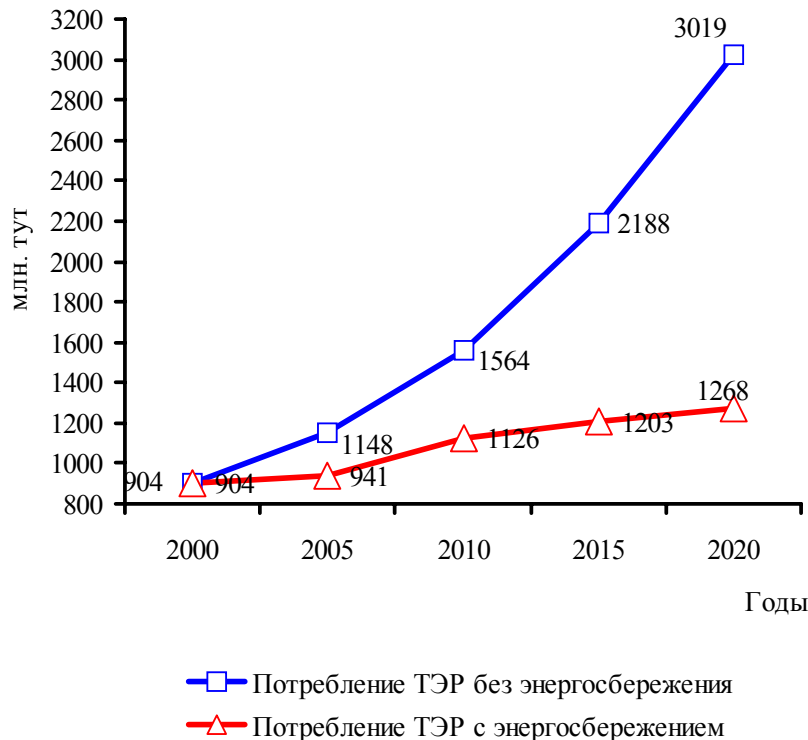


Рис. 2. Динамика потребления ТЭР в России для оптимистического варианта развития

Таким образом, ключевой проблемой развития экономики РФ является рост производства при дефиците ТЭР на основе радикального повышения энергетической эффективности производства. В условиях дефицита ТЭР основным их источником для развития экономики РФ может быть только энергосбережение, обеспечивающее радикальное повышение энергетической эффективности всех компонентов хозяйственного комплекса.

Обеспечение максимальной эффективности развития отдельных предприятий, региональных, отраслевых, корпоративных экономических систем и хозяйственного комплекса РФ в целом за счет энергосбережения требует оценки экономической эффективности альтернативных вариантов энергосбережения с учетом роста производства².

² См.: Мельников А.П. Методические аспекты учета расходов, связанных с топливообеспечением и топливоиспользованием, при управлении издержками угольных ТЭС // Экономика и финансы электроэнергетики. 2002. № 8; Морозов В.В., Шкрабов А.Б., Говсиевич Е.Р., Мельников А.П., Эдельман В.И. Влияние топливообеспечения ТЭС на ее технико-экономические и финансовые показатели (на примере ОАО «Рязанская ГРЭС») // Электрические станции. 2002. № 8; Говсиевич Е.Р., Мельников А.П., Селиверстова О.Д., Эдельман В.И. Современные проблемы топливообеспечения и топливоиспользования на ТЭС. М., 2002.

Развивающиеся экономические системы с дефицитом ТЭР удовлетворяют условиям (1)-(2):

$$P_i > P_0;$$

$$V_i \leq V_M;$$

где P_i, P_0 - стоимость реализованной продукции, соответственно, для i -го и базового вариантов функционирования экономической системы, млн. руб.; V_i - стоимость ТЭР для i -го варианта функционирования экономической системы, млн. руб.; V_M - максимум доступных ТЭР, млн. руб.

Из (1) и (2) следует, что энергетическое обеспечение развития экономической системы с дефицитом ТЭР возможно за счет:

- дополнительных ТЭР;
- сэкономленных ТЭР.

Схема вариантов функционирования развивающейся экономической системы с дефицитом ТЭР представлена на рис. 3.

Из схемы следует, что:

- полная траектория развития экономической системы на основе привлечения дополнительных ТЭР и энергосбережения: $\{i = 0 \rightarrow i = 2; P_0 \rightarrow P_2; V_0 \rightarrow V_M\}$;
- траектория развития без энергосбережения: $\{(i = 0 \rightarrow i = 1); (P_0 \rightarrow P_1); (V_0 \rightarrow V_M)\}$;



Рис. 3. Схема вариантов функционирования развивающейся экономической системы с дефицитом ТЭР

далее развитие без энергосбережения прекращается из-за отсутствия дополнительных ТЭР;

- траектория развития за счет энергосбережения: $\{(i = 1 \rightarrow i = 2); (P_1 \rightarrow P_2); (V_1 = V_2 = V_M)\}$.

Критерий экономической эффективности энергосбережения в развивающейся экономической системе с дефицитом ТЭР ($\Delta P_{эс}$, млн. руб.) определяется уравнением (3):

$$\Delta P_{эс} = \Delta P_{20} - \Delta P_{10},$$

$$\Delta P_{i0} = P_i - P_0,$$

$$P_i = P_i - I_i = P_i - (H_i + \mathcal{E}_i) = P_i - \{H_i + (V_i + \mathcal{E}C_i)\},$$

где ΔP_{10} , ΔP_{20} - дополнительная прибыль при переходе от базового варианта функционирования ($i=0$) к функционированию после развития, соответственно, без энергосбережения ($i=1$) и с энергосбережением ($i=2$), млн. руб.;

P_i , P_0 - прибыль при функционировании, соответственно, в i -м и в базовом состоянии, млн. руб.;

P_i - стоимость реализованной продукции при функционировании в i -м состоянии, млн. руб.;

I_i - суммарные издержки при i -м варианте функционирования, млн. руб.;

H_i - неэнергетические издержки при i -м варианте функционирования, млн. руб.;

\mathcal{E}_i - энергетические издержки при i -м варианте функционирования, млн. руб.;

V_i - издержки на ТЭР для i -го варианта функционирования, млн. руб.;

$\mathcal{E}C_i$ - затраты на энергосбережение для i -го варианта функционирования, млн. руб.

Из (3) и (4) получаем (6):

$$\Delta P_{эс} = P_2 - P_1 = \Delta P_{21}.$$

Из уравнения (7) следует, что в развивающейся экономической системе с дефицитом ТЭР экономическая эффективность энергосбережения определяется:

- дополнительной прибылью при развитии за счет энергосбережения по траектории $\{i = 0 \rightarrow i = 2; P_1 \rightarrow P_2; V_1 = V_2 = V_M\}$;

- при использовании как базового варианта функционирования при полном использовании ТЭР с исходной энергетической эффективностью.

Экономический эффект от энергосбережения ($\Delta P_{эс}$, млн. руб.) с учетом (5) и (6) определяется уравнением (7):

$$\Delta P_{эс} = \Delta P_{21} - \Delta H_{21} - \Delta \mathcal{E}C_{21}.$$

Экономический эффект энергосбережения на основе экономии ТЭР ($\Delta P_{эс}^*$) определяется уравнением (8):

$$\Delta P_{эс}^* = K_{B,0} \cdot \Delta P_{21} - \Delta H_{21} - \Delta \mathcal{E}C_{21},$$

где $K_{B,i}$ - энергоемкость при функционировании в исходном состоянии и после развития без энергосбережения ($i = 0, 1$).

Из (7), (8) получаем (9).

$$\Delta P_{эс} > \Delta P_{эс}^*.$$

Из (9) следует, что оценка экономического эффекта только на основе экономии ТЭР оказывается заниженной.

Доля энергосбережения в общем экономическом эффекте от развития экономической системы ($\alpha_{эс}$) определяется уравнением (10):

$$\alpha_{\text{эс}} = \Delta\Pi_{\text{эс}} / (\Delta\Pi_{\text{эс}} + \Delta\Pi_{10}).$$

Характеристики ВВП и издержек для оптимистического варианта развития РФ в соответствии с Энергетической стратегией России до 2020 г. представлены в таблице. Приняты следующие допущения:

- максимальный рост ВВП без энергосбережения - в 1,4 раза;
- конечный рост ВВП - в 3,34 раза;
- уровень рентабельности сохраняется на уровне 2000 г.;

- доля ТЭК в ВВП:

$$0,22 (i=0;1);$$

$$0,14 (i=2).$$

Характеристики ВВП и издержек для оптимистического варианта развития РФ в соответствии с Энергетической стратегией России до 2020 г., трлн. руб.

Характеристики	Исходное состояние (i=0)	Развитие без энергосбережения (i=1)	Развитие за счет энергосбережения (i=2)
ВВП	7,06	9,89	23,59
Валовая прибыль	3,03	4,25	10,13
Суммарные издержки	4,03	5,64	13,46
В том числе:			
неэнергетические	2,48	3,46	8,27
энергетические	1,55	2,18	3,30
из них:			
издержки на ТЭР	1,55	2,18	2,18
издержки на энергосбережение	0	0	1,13
издержки на ТЭР без энергосбережения			5,19
Экономический эффект энергосбережения		5,88	
Экономический эффект энергосбережения, оцененный по топливно-энергетической составляющей		3,01	
Доля энергосбережения в общем экономическом эффекте от развития, %		83	

Из данных, представленных в таблице, следует, что:

- в экономическом эффекте от развития РФ до 2020 г. основная доля приходится на энергосбережение (83 %);

• необходимые затраты на энергосбережение оцениваются величиной 1,13 трлн. руб., что составляет 4,8 % от ВВП, и при этом экономия издержек на ТЭР должна составить 3,01 трлн. руб.;

• экономический эффект энергосбережения, определенный по топливно-энергетической составляющей (3,01 трлн. руб.), ниже экономического эффекта, определенного по предложенной методике (5,88 трлн. руб.).

Выводы

1. Предложена методика определения экономической эффективности энергосбережения в развивающихся экономических системах с дефицитом ТЭР.

2. Учет влияния дефицита ТЭР на развитие экономической системы позволяет более полно определить экономическую эффективность энергосбережения и, соответственно, обеспечить большую адекватность управленческих и организационных решений при формировании конкретных систем энергосбережения.

3. Методика определения экономической эффективности энергосбережения в развивающихся экономических системах с дефи-

цитом ТЭР позволяет производить оценку эффективности энергосбережения при развитии структурных составляющих и в целом хозяйственного комплекса РФ в соответствии с Энергетической стратегией России на перспективу до 2020 г.

4. При оптимистическом варианте развития РФ в соответствии с Энергетической стратегией России до 2020 г. доля экономического эффекта за счет энергосбережения составляет 83 %. При этом необходимо затратить на энергосбережение 1,13 трлн. руб. (4,8 % от ВВП) и экономия издержек на ТЭР должна составить 3,01 трлн. руб.

5. Экономический эффект энергосбережения (5,88 трлн. руб.) существенно выше, чем определенный по топливно-энергетической составляющей (3,01 трлн. руб.).

Экономическая наука и образование

Принципы стратегического управления экономическим развитием в условиях перехода к информационному обществу

В.М. Матюшок

доктор экономических наук, профессор,
Российский университет дружбы народов

Сегодняшний мир стоит на пороге неслыханного технологического переворота, ведущего к рождению новой цивилизации - информационного общества. Во второй половине прошлого века в развитых странах индустриальное общество достигает апогея и создается необходимая информационно-производственная база для перехода к пост-индустриальному, информационному обществу. Материальные предпосылки этого общества формируются в результате пятой и шестой информационно-технологических революций (ИТР), основу которых составляют компьютерные технологии, распространение глобальных сетей связи и передачи информации. Главным ресурсом этого общества являются *знания*, главной особенностью - формирование новой хозяйственной системы - *экономики знаний*, основной парадигмой становится *человеко-машинное общество*, а основной характеристикой - *скорость*.

В отличие от прежних обществ, где главными ресурсами были труд, земля, капитал, в информационном обществе главный ресурс - знания. "Жажда знаний" сравнима с характерной для аграрных цивилизаций жаждой владения землей или характерной для индустриальных обществ жаждой владения капиталом. Знание становится основным устойчивым конкурентным преимуществом, главным источником для приумножения богатства и силы. Вследствие этого в развитых странах резко повысился интерес к когнитивной теории, управлению знаниями, теории обучения, информационно-коммуникационным технологиям, нейробиологии и

нейронным сетям, другим направлениям в сфере высоких технологий.

В условиях быстрых перемен знание становится менее долговечным. Создаются новые технологические и организационные инструменты для ускорения научных исследований и развития науки, а также для ускорения процесса обучения. Корпорации имеют тенденцию трансформироваться в университеты (корпоративные университеты), а бизнесмены - в ученых. Управление знаниями становится важнейшей функцией современного государства, корпораций, отдельного человека. Знания покупаются, арендуются, генерируются самостоятельно.

Новая экономическая система движется с гораздо большей скоростью, чем когда-либо в истории, порождая невиданные структурные сдвиги как внутри наиболее развитых стран, так и в мировом хозяйстве в целом. Переход к информационному обществу обеспечивает развитым странам невиданный технологический отрыв, который в полной мере реализуется ими в процессе приватизированной глобализации, осуществляемой в своих геополитических и экономических интересах. Серьезные изменения происходят на рынке труда как в развитых странах, так и в глобальном масштабе. Рабочая сила делится на две категории - тех, кто обладает способностью к обучению и быстрой адаптации к происходящим переменам, и тех, кто может выполнять только определенные операции. Более того, вследствие роста производительности труда, переноса целых производств из эпицентра на периферию мирового хозяйства значительная часть рабочей силы оказыва-

ется излишней и вынуждена жить на социальные пособия. Нарастают противоречия между странами и слоями, одни из которых обладают знаниями и информационными технологиями, а другие нет.

Все это порождает состояние неустойчивости (хаоса) и массу политических, экономических, финансовых, экологических, технологических, информационных, демографических, идеологических, религиозных и других проблем. Виднейшими учеными и дальновидными политиками рыночное общество в условиях его перехода к информационному и его проекция на весь мир в форме глобализации оцениваются все более и более критически и с большей озабоченностью. С появлением ресурсных и экологических пределов роста, деградацией духовной среды человека становится все более очевидным, что общество, основой которого являются меркантильные ценности, не имеет будущего. Аргументы в пользу пересмотра всей парадигмы мирового экономического развития, отказа от бэкониианской традиции экономикоцентризма при анализе и оценке социальной жизни, необходимости перехода от протестантской, по сути, идеологии эффективности и накопления материального богатства на земле к идеологии “разумной достаточности”, перехода от идеологии конкуренции к идеологии сотрудничества становятся все более убедительными.

О проблемах экономического прогресса и регресса человека, проявляющегося в росте преступности, нарастании шизоидных и шизофренических тенденций, других психических заболеваний, самоубийств, в саморазрушении человека в результате его невостребованности, антиобщественном индивидуализме, с тревогой пишут как зарубежные, так и отечественные исследователи. Более того, обсуждается вероятность альтернативы цивилизационному процессу - выхода на поверхность и легитимации “мирового андеграунда”, высвобождение социального хаоса, последовательной деградации человека и не-

оархаизации общества¹ (А.И. Неклесса). Технологии формирования сознания, информационный империализм (Э. Фромм), повальная компьютеризация преобразуют человеческую психику, меняют его создание, лишая его эмоционального восприятия мира.

Одновременно высказываются предложения о пересмотре всей системы мирохозяйственных связей, поскольку глобализация, как национальный американский проект, с присущей ему агрессивностью, ведет в условиях беспредельного либерализма и рыночной стихии к углублению разрыва между бедными и богатыми странами, к неустойчивости современного мира, к грядущему столкновению цивилизаций. “Мы, несомненно, имеем дело с саморазвитием системы и его пределом, - утверждает академик С.П. Капица, - и к этому выводу нас приводит весь по-следующий анализ. Более того, человечество проходит через демографический переход, который, подобно атмосферному фронту, приведет к резкому изменению режима развития, переходу в новое состояние для всего человечества”². Весь вопрос в том, каким будет это состояние? И способно ли человечество повлиять на него?

Идеологи информационного общества отвечают на данные вопросы по-разному. Маршалл Маклюэн, автор знаменитой работы “Война и мир в глобальной деревне” (1968), подчеркивал: “Мы уже в пределах видимой досягаемости мира, который будет автоматически контролироваться [с помощью масс-медиа]... Теперь можно будет держать под контролем эмоциональный климат целых культур точно так же, как у нас стало получаться с поддержанием равновесия мировой рыночной экономики”³.

¹ См.: Les problemes actuels de l'economie francaise. Sous la Direction Jean-Pierre Vesperini. Paris, 2001. P. 481; Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Рук. авт. кол. Д.С. Львов. М., 1999. С. 192.

² Капица С.П. Сколько людей жило, живет и будет жить на Земле: Очерк теории роста человечества. М., 1999. С. 50.

³ Цит. по: *Танскотт Д.* Электронно-цифровое общество: плюсы и минусы сетевого интеллекта. Киев; М., 1999.

Э. Тоффлер, автор работ “Шок будущего” (1970), “Третья волна” (1980), “Метаморфозы власти” (1990) и др., оптимистически утверждает, что “в самой сердцевине разрушения и распада мы можем обнаружить потрясающие свидетельства зарождения и жизни. Ясно и, как кажется неоспоримо, что ...зарождающаяся цивилизация может стать более здоровой, более разумной и устойчивой, более пристойной и более демократической, чем любая из известных нам до сих пор”⁴. Новая цивилизация несет с собой новый строй жизни, основанный на возобновляемых источниках энергии, на новой структуре, которую Тоффлер назвал “электронным коттеджем”, на радикально измененных школах и объединениях, на опрокидывании бюрократии, уменьшении роли национальных государств.

Знаменитый футуролог Даниел Белл, автор постиндустриализма, в концептуальных положениях которой берут истоки теории информационного общества, формируя в своей книге “Грядущее постиндустриальное общество” (1973) повестку дня для будущего, озабоченно отмечает, что “...технократическое общество не является обществом, облагораживающим человека. Материальные блага дают только мимолетное удовлетворение или порождают примитивное чувство превосходства по отношению к тем, у которых их нет. Однако одной из глубинных движущих сил человека является стремление *освятить* социальные институты и системы верований, что сообщает смысл жизни и позволяет отрицать бессмысленность смерти. Постиндустриальное общество не в состоянии обеспечить трансцендентальную этику кроме как тем немногим, кто посвятил себя служению науке”⁵.

Известный американский экономист Питер Дракер в своей работе “Посткапиталистическое общество” (1995), исследуя

тенденции перехода индустриального общества в общество, основанное на знаниях (knowledge society), подчеркивает изменение роли знания в прогрессе человечества. Если в индустриальную эпоху знание применялось для разработки орудий труда, технологий и организации промышленного производства, позже - к процессам организованной трудовой деятельности (революция производительности), то на современном этапе знание становится основным условием производства и “знание теперь используется для производства знаний”⁶. Информатизация способствует глобализации рынков, что позволяет фирмам перемещать производство в регионы с более дешевой рабочей силой, делая для них доступными капитал и современные технологии, приводя тем самым, по мнению П. Дракера, к постепенному выравниванию экономической ситуации в мире.

Мануэль Кастельс в своем фундаментальном исследовании “Информационная экономика: экономика, общество и культура” (1996-1998), состоящем из трех томов (“Становление общества сетевых структур”, “Могущество самобытности” и “Конец тысячелетия”), подчеркивает определяющую роль знаний для новой экономики, которая имеет “капиталистическую форму производства” и “информационную форму развития”. Вследствие этого “жизнь глобального капитала все меньше и меньше зависит от конкретного труда и все больше и больше от накопленного объема труда как такового, которым управляет небольшой мозговой центр, обитающий в виртуальных дворцах глобальных сетей”⁷. М. Кастельс рассматривает информацию как ресурс, который легче всего проникает через национальные границы, изменяя роль национального государства, которое

⁴ Тоффлер Э. Третья волна. М., 1999. С. 26.

⁵ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999. С. 651.

⁶ Дракер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. М., 1990. С. 95.

⁷ Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. М., 1990. С. 502.

из-за противоречия между глобальным характером деятельности ТНК и локальными интересами лишается реальных рычагов управления.

Налицо разброс мнений и оценок перспектив и конкретных форм развития информационного общества. Однозначно можно утверждать лишь то, что современный мир охвачен глобальным информационным, геополитическим, производственным, техническим, финансовым, институциональным, организационным, культурным взаимодействием, в ходе которого начался переход человечества к новой форме устойчивого развития. В этих условиях закономерно возрастание интереса к социально-экономическим теориям долгосрочного экономического роста и развития, а также к необходимости и возможности стратегического управления данными процессами. Доминирует точка зрения, что ради выживания человечество должно взять под контроль проблемы собственного будущего, признать необходимость и целесообразность его прогнозирования и регулирования. В частности, академик Н.Н. Моисеев в связи с этим писал: “И впредь общество будет развиваться в силу общих законов самоорганизации нашего мира, ибо Человек не в состоянии сделать этот процесс управляемым. Но такое утверждение вовсе не означает, что он не способен целенаправленно вмешиваться в процессы общественного развития. На протяжении всей своей истории люди устанавливали определенные табу, утверждали законы, в обществе возникали те или иные нравственные принципы, которые существенно меняли характер исторического процесса. Это не делало развитие человечества управляемым, но придавало ему известную направленность, как бы ограничивая реку эволюции определенными берегами”⁸.

В современных условиях целенаправленное вмешательство в процессы общественного развития, прежде всего, со стороны США стало особенно интенсивным (Афганистан,

Ирак, Грузия, Украина, Молдова и т.д.). Можно говорить прямо, - утверждает академик Э. Азроянц, - исход истории, выбор альтернатив в основном зависит от выбора Америки. Если американцы будут с тупым упорством, выкручивая всему миру руки, строить свой проект неолиберального глобализма, то нас ждет катастрофа. Если же накопившийся в ходе реализации проекта негатив сумеет убедить авторов в необходимости его коррекции, то реальным станет сценарий “обузданной глобализации”⁹.

И в прошлом человечество всегда сталкивалось с проблемами (ограничениями, пределами) в своем развитии. Так, например, перенаселенность, ограниченность пахотной земли преодолевались как естественным путем (эпидемии чумы, холеры и оспы, войны, засухи, неурожай, пожары, землетрясения), так и колонизацией новых земель и повышением плодородия почв вследствие приложения новых знаний. Однако в современных условиях резерва для естественного, стихийного преодоления проблем почти не осталось. Реализуя нынешнюю модель глобализации, Запад столкнется с такими катаклизмами и угрозами как извне, так и изнутри, которые легко могут трансформироваться в апокалипсические. А это не оставляет Западу и всему человечеству выбора. Оно должно измениться, перейти к новой парадигме развития, сознательному управлению общественными процессами или погибнуть.

Как известно, попытка сформулировать новую парадигму развития была предпринята на конференции ООН в 1992 г. в документе “Повестка для XXI века”, принятом руководителями всех стран мира и известном как концепция устойчивого развития, а также в докладе ООН “О развитии человеческого потенциала” (1994). Однако устойчивое развитие, по мнению большинства авторитетных ученых, пока лишь декларация. В частности, французский ученый Алэн Нонжон, автор монографии “Глобализация”, в этой связи

⁸ Моисеев Н.Н. Информационное общество: возможности и реальность // Полис. 1993. № 3. С. 13.

⁹ Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции. М., 2002. С. 338.

пишет: “Необходимо задуматься о природе экономического роста, поставить главный вопрос: рост ради чего? Накануне XXI века достигнут консенсус только по поводу экономического роста и приносимых им благ. Мы очень далеки от основных тезисов доклада Римского клуба “Пределы роста”. Экономический рост и устойчивое развитие как никогда разъединены. Устойчивое развитие все еще остается целиной”¹⁰. Попытки распахать эту целину остаются пока безуспешными. Созванная ОЭСР в августе-сентябре 2002 г. в столице ЮАР конференция по устойчивому развитию практически оказалась безрезультатной. Более того, война в Ираке и война с террористами привели мировое общество к забвению концепции устойчивого развития и необходимости создания новой парадигмы развития. Мир развивается по накатанным схемам, вплотную приближаясь к “пределам роста”.

Между тем человечество нуждается “в развитии экономически эффективном, экологически устойчивом, социально уравновешенном, демократическом, геополитически приемлемом и культурно разнообразном”¹¹. Если с этим тезисом представители различных экономических течений в большинстве своем согласны, то в том, как этого достигнуть и что необходимо предпринимать, единства нет.

Неоклассический и неокейнсианский подходы ориентированы на экономический рост и выдаются как вершина экономической мысли. Однако они не дают ответа на вопрос о том, как трансформировать современные общественные системы с учетом глобальных процессов во всемирном хозяйстве в новую общественную систему информационного типа, основанную на знаниях, в которой будет устранено противоречие между экономическим ростом и экономическим развитием.

Известно, что “развитие” как социально-экономическая категория представляет

собой сложную синтетическую характеристику движения общества. Поскольку для движения свойственны такие характеристики, как цель, траектория и скорость, постольку и “развитие”, как характеристика движения, должно содержать в себе и содержать подобные структурные компоненты. В качестве таких структурных компонент в экономическом развитии можно выделить направленность (цель), изменения и рост. В западной экономической науке со времен Адама Смита сложилось представление об экономическом развитии как о стихийном развитии, а об экономике как о самоорганизующейся и развивающейся системе, развитием которой управляют некие стихийные рыночные законы. Лишь гений Джона Кейнса позволил вырваться из пут фритрейдерства и обосновать необходимость государственного регулирования экономического роста.

Еще в средние века получил признание тезис о взаимосвязи развития человека и развития общества (Фома Аквинский). Однако направленность (цель) экономического развития долгое время оставалась неопределенной или в лучшем случае под ней подразумевалось “богатство” (А.Смит, А.Курно). Лишь в 70-е гг. XX в. взгляды Гуннара Мюрдаля способствовали возникновению концепции “бэйсик нидз” - основных нужд, которая привела к разработке системы показателей для оценки развития личности как долгосрочной цели. На основе этих показателей в ООН с 1990 г. начал рассчитываться индекс развития человека (Human Development Index), основанный на показателях уровня жизни, интегрированного показателя уровня образования и ожидаемой продолжительности жизни. Несмотря на ограниченность этих показателей, такой многомерный подход позволил глубже и всесторонне “оценить развитие той или иной страны и, главное, выдвинуть на первый план *проблему развития личности - важнейшей меры развития человеческого общества*”¹².

¹⁰ Nonjon A. La mondialisation. Paris, 1999. P. 123.

¹¹ Mondialisation, institutions financie'rs internationaux et de'veloppement durable. Paris, 2000. P. 4.

¹² Нуреев Р. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопр. экономики. 2000. №6. С. 136-137.

В основе экономического развития лежит диалектический закон перехода количественных изменений в качественные. Если изменения представляют собой качественную характеристику процесса развития, то рост отражает количественную сторону процесса развития. В качестве изменений вы-ступают сдвиги в институциональной структуре (матрице), технологические и организационно-управленческие инновации, рост образовательных и квалификационных характеристик занятых и некоторые другие.

Вложения в “человеческий капитал”, рост ценности человеческого труда становятся важнейшим фактором преобразования экономики, модернизации экономических и юридических институтов. По мнению лауреата Нобелевской премии Теодора Шульца, развитие - это не только повышение темпов экономического роста, но и инвестиции в человеческий капитал и ликвидация бедности. Роль человеческого капитала, образования и НТП в экономическом развитии подчеркивается в моделях Р. Солоу, Р. Лукаса, Г. Мэнкью, Д. Ромера, Д. Уэйла.

Развитие в концепции новой институциональной экономики (Дуглас Норт, Фридрих фон Хайек, Р. Коуз, Эрнандо де Сото и др.) понимается как создание институциональных условий (формальных и неформальных) для свободного предпринимательства, повышающих уровень доверия между экономическими агентами и снижающих трансакционные издержки.

Рынки не всегда эффективно решают стоящие перед обществом задачи. Рынку присущи “провалы” из-за “асимметричности” поступления информации, вследствие чего решениям экономических агентов присуща ограниченная рациональность, а сами эти решения не являются оптимальными. По мнению Нобелевских лауреатов 2000 г. Дж. Стиглица, Дж. Эйнерлофа и М. Спенса, несовершенная информация, обуславливающая неэффективную работу рынков, требует большого вмешательства в

экономику государства. Роль рынков становится еще более неопределенной в условиях развития информационного общества.

При очевидном прогрессе экономической науки в объяснении феномена экономического развития налицо несводимость различных теорий, отсутствие стройной логики и взаимосвязи между целью (направленностью), изменениями (траекторией) и ростом (скоростью) социально-экономической системы, которые появляются, если экономическое развитие проанализировать с позиций теории информационной экономики. Информация - универсальная общенаучная категория. *Информация* является субстанциальной основой различных социально-экономических явлений и процессов. Наличие единого общего основания в виде информационного взаимодействия “делает различные экономические явления качественно однородными и сопоставимыми друг с другом”. Разнообразные социально-экономические процессы имеют единую информационную природу, а сама социально-экономическая система функционирует и развивается в соответствии с законами информации, по которым развитие системы “представляет собой не стихийный, а программируемый и управляемый процесс”¹³.

Функция $Y = f(L, K, N, O, Ins, Inf)$, в которой факторами производства выступают L - труд, K - капитал, N - природный фактор, O - организации, Ins - институты, Inf - информация, отражает экономическую деятельность людей как деятельность информационную¹⁴. Труд - это целесообразная деятельность человека, по сути являющаяся информационной. Прежде чем начать реальный процесс производства того или иного продукта, человек предварительно разрабатывает информационную модель предстоящей деятельности (план, проект, программу).

¹³ Дятлов С.А. Принципы информационного общества // Информационное общество. 2000. Вып. 2. С. 77-88.

¹⁴ См.: Инишаков О.В. Теория факторов производства в контексте экономики развития. Волгоград, 2002. С. 57-74.

Капитал как овеществленный труд также есть результат информационного взаимодействия. Финансовая система, сбросив металлические и бумажные одежды, предстает как информационная система. После бумажного кризиса на Нью-Йорской фондовой бирже в 60-х гг. прошлого века, когда количество заключенных контрактов достигло 12 млн. в день, стало понятно, что оформлять их на бумажных носителях больше невозможно. Акции предстали в информационной форме в виде электронной записи. То же можно сказать об электронных деньгах, онлайн-кредитах, валютных курсах, безналичных расчетах, интернет-банкинге, пластиковых карточках.

В информационном обществе взаимодействие человека с природой становится все более информационным. Эффективность использования природных ресурсов зависит от применяемого научного знания, а устойчивость природной среды есть необходимое условие продолжения производственного процесса.

По меткому выражению Нобелевского лауреата Кенната Эрроу, организация была едва ли не самой первой и самой значительной инновацией. По своей сути организация - это информационное взаимодействие людей, в результате которого в процессе кооперации и разделения труда рождается дополнительная производительная сила. Деятельность организаций во все большей степени зависит от накопления и анализа информации, для чего широко используются информационные системы планирования ресурсов предприятия (ERP), управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и др.

В любой социальной системе, в которой осуществляются информационные взаимодействия, всегда существует субъект, сознательно управляющий общественными процессами. Это управление часто носит опосредованный, косвенный характер в виде различных табу, верований, идей, нравственных принципов, законов, или, в современном понимании, институтов. При этом

под социальными институтами *понимается определенная организация общественной деятельности и социальных отношений, воплощающих в себе нормы нравственной (этической), правовой, политической и экономической жизни общества, а также организации и механизмы, обеспечивающие их выполнение.* Институты - важнейшее условие долгосрочного экономического роста и развития. С точки зрения теории информационной экономики воспроизводство общественной жизни людей есть воспроизводство не только человека и материальных благ, но и производственных (информационных) отношений. “Между нынешними и прошлыми поколениями людей существует закономерная связь, которая по своей глубинной сути есть информационная связь”¹⁵, она представляет собой социальные институты.

Изменение будущего, по сути, предполагает изменение данной информационной связи, изменение институтов. Показательно, что капитализму для своей победы пришлось изменить идеологию. Как известно, в средние века “корысть была худшим из грехов, и торговец никогда не был угоден Богу. Капитализму нужен был такой мир, где корысть была бы добродетелью, а торговец был бы особенно угоден Богу. Человек должен был верить, что он не только вправе, но и обязан приобретать как можно больше денег. Представление, что благополучие индивида означает, прежде всего, максимальное личное потребление, возникло очень недавно - ему меньше двухсот лет. Без этого представления вся структура мотиваций, на которой держится капитализм, не имеет смысла, а экономический рост бесцелен”¹⁶.

В отличие от моделей поведения “экономического человека” в ортодоксальном экономиксе модели поведения человека в институциональной экономике не только не

¹⁵ Дятлов С.А. Принципы информационного общества // Информационное общество. 2000. Вып. 2. С. 77-88.

¹⁶ Туруоу Л.К. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир: Пер. с англ. Новосибирск, 1999. С. 20.

игнорируют, но, наоборот, придают большое значение системе ценностей и установок, которые формируются внутри человека. При этом практически все представители институционализма и неоинституционализма подчеркивают особую роль неформальных институтов, культурного наследия и хозяйственной этики (неписаных законов), которые повышают уровень общественной координации рынка. В частности, А. Шаститко определяет институты как “формальные и неформальные правила, созданные людьми, а также механизмы, обеспечивающие их соблюдение”¹⁷. При этом поведение человека в соответствии с этическими нормами ведет к росту *доверия* между контрагентами и считается рациональным, так как способствует снижению транзакционных издержек, т.е. издержек, связанных с процессом обмена. К ним обычно относят “издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта”¹⁸. (В неоклассической теории считается, что обмен происходит без издержек, тем не менее, в реальной экономике такие издержки имеются. - *В.М.*)

Институциональная экономика различает врожденные нормы нравственности (альтруизм, солидарность, коллективизм в принятии решений) и приобретенные. Роль приобретенных норм (бережливость, уважение к собственности, справедливость, достоинство, честность и др.) подчеркивали Б. Франклин, М. Вебер, Ф. Хайек. Этими нормами определяется создание и поддержание “расширенного порядка”, который “зависит от этой морали, он и возник благодаря тому факту, что группы, следовавшие ее основным правилам, опережали другие по увеличению численности и богатства”¹⁹. Тем самым подтверждается положение, что выполнение че-

ловеком различных общественных и индивидуальных ролей и функций осуществляется системно, с учетом духовно-нравственной и информационной составляющих, которые образуют интегральное единство.

Характерные не только для христианства, но и для других мировых религий идеи добра и любви, развития личности, ее бесконечного совершенствования, связывания прогресса общества с развитием природы человека капитализмом были деформированы. В западных обществах преобладающим типом стал “экономический человек”, с его эгоизмом, корыстью, безразличием к интересам других, жадностью максимизации прибыли и потребления. Это привело к невиданному расцвету материальных условий жизни в западных странах, но и одновременно и к всеобщему духовному кризису. Разрушение интегрального единства духовно-нравственной и информационной ориентации личности человека представляет серьезную угрозу развитию в условиях перехода к информационному обществу.

Таким образом, экономическая деятельность людей по своей глубинной сути есть деятельность информационная²⁰. Информация тесным образом связана с развитием познания, взаимодействием людей между собой и природой, их общественной практикой, становлением такой метаструктуры, как человеческое общество. В истории цивилизации радикальные изменения в обработке и накоплении информации коренным образом меняли материально-технологический базис общества и преобразовывали общественные отношения. В развитии человечества информационные и технологические революции (ИТР) тесно связаны между собой.

Первая информационно-технологическая революция (начало примерно пять миллионов лет тому назад) связана с возникновением и внедрением в деятельность человека языка - первого величайшего ин-

¹⁷ Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил (*экономический анализ*) // *Вопр. экономики*. №1. 2002. С. 32.

¹⁸ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 9.

¹⁹ Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992. С. 123.

²⁰ См.: Дятлов С.А. Принципы информационного общества. С. 77-88.

формационного изобретения. Информационные ресурсы языка и памяти человека обуславливают его технологические возможности: собирательство, охота, базирующиеся на энергии мускульной силы человека и каменных, костяных и деревянных орудиях труда, бытовые перерабатывающие технологии. На этом этапе информация человеком практически не осознается.

Вторая информационно-технологическая революция отстоит от первой на несколько сот тысяч лет и заключается в изобретении письменности, что позволяет в больших объемах хранить, передавать и усваивать информацию, которая обретает способность преодолевать пространственные и временные границы. Письменность сыграла колоссальную роль в накоплении и передаче знаний, в правовой регламентации крупных человеческих агломераций, в возникновении норм морали, вытеснении мифологического мышления личностным мышлением, появлении мыслителей, политиков и полководцев нового типа (Заратуштра, иудейские пророки, Сократ, Будда, Конфуций и др.).

Технологическую основу этой революции составляло использование энергетических ресурсов природы (вода, ветер, энергия животных), применение огня для изготовления керамики и выплавки металлов, колесного и водного транспорта. Технологическое мастерство человечества проявляется в строительстве египетских пирамид, ирригационных систем Двуречья, в архитектуре Древней Греции и Древнего Рима, в системах вооружений и ведения войны. Вторая ИТР достигла своего апогея в античных обществах Древней Греции и Древнего Рима.

Третья информационно-технологическая революция базируется на изобретении Гуттенбергом в середине XV в. технологии книгопечатания, которая сделала информацию продуктом массового потребления и создала необходимую материальную базу системы образования. Создание в средние

века университетов, публикация “Энциклопедии” Д. Дидро и Ж. Д’Аламбера, в целом эпоха Просвещения закладывают основы европейской научной рациональности.

Технологический базис третьей революции составило изобретение и широкое распространение паровых двигателей. Машинное производство создает технологическую предпосылку для массового капиталистического товарного производства, новые транспортные средства делают доступной практически любую точку Земли. Растет механизация и концентрация производства на фабриках. Рабочие, транспортные, обрабатывающие и энергетические машины в процессе производства в основном используются автономно.

Четвертая информационно-технологическая революция отстоит от третьей на четыре столетия и продолжается до 50-х гг. XX столетия. Основу этой революции составляет изобретение и массовое применение электрических двигателей и аппаратов (телефон, телеграф, радио, телевидение), двигателей внутреннего сгорания и нового источника энергии - нефти.

Применение новых технологий и знаний к организации труда (системы У. Тейлора) означает переход к периоду интенсивного развития индустриального капитализма (“революции производительности труда”), который продолжался с 1880 г. в течение 70 лет. Для данного этапа характерно комплексно механизированное производство, объединяющее в конвейере рабочих, систему энергетических, обрабатывающих и транспортных машин, которые действуют в едином временном и пространственном режиме. Информационное обеспечение организации труда позволило в 50-60 раз повысить производительность труда и сократить численность занятых физическим трудом к 60-м гг. прошлого столетия до 20%. Дальнейшее развитие экономики стало связываться с повышением производительности труда в сфере, не связанной с физическим трудом, т.е. за счет применения знания к знанию.

Пятая информационно-технологическая революция началась в 50-е гг. прошлого столетия и базируется на изобретении и широком внедрении электронных вычислительных машин. В 60-80-е гг. прошлого столетия экстенсивная компьютеризация пронизывает практически все сферы человеческой деятельности. Создаются автоматизированные системы проектирования и производства, системы телекоммуникаций опутывают весь мир и становятся глобальными, создаются новые искусственные материалы, начинается использование атомной энергии и освоение космоса, решающее значение для производственной эффективности имеют наукоемкие технологии.

Индустриальное общество в период пятой ИТР достигает в своем развитии апогея, создается необходимая информационно-технологическая основа для перехода к постиндустриальному, информационному обществу, проявляющаяся в становлении пятого технологического уклада. Исследователи технологических укладов выделяют три стадии развития данного уклада. Первая стадия пятого технологического уклада приходится на 60-70-е гг. прошлого века. Для этой стадии характерно становление автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУТП), использование автоматических манипуляторов и роботов, массовое высвобождение из производства квалифицированных рабочих.

Для второй стадии пятого технологического уклада характерна разработка с помощью компьютеров новых продуктов, систем автоматизированного проектирования продуктов и технологий, создание гибких производственных систем (ГПС). ГПС функционируют на основе электронного сопряжения САПР, станков с числовым программным управлением (ЧПУ), роботов и АСУТП.

В 80-90-е гг. в развитых странах наметился переход к третьей стадии пятого технологического уклада, для которой характерно объединение в целостную технологическую систему с помощью Интранета и Интернета пространственно разделенных технологиче-

ских процессов для создания конечного продукта.

Начало **шестой информационно-технологической революции** связывается с интенсивной информатизацией, распространением глобальных вычислительных сетей и мирового виртуального пространства, переходом к информационному обществу. Данный уклад базируется на использовании в производстве синтаксической (упорядочивающей) функции информации и калстехнологиях (от английского Continuous Acquisition and Life Cycle Support), основу которых составляет непрерывный процесс совершенствования и поддержки всего жизненного цикла продукции. При этом функционирование фундаментальной науки, НИОКР, производство, реализация, сервисное обслуживание, последующая утилизация потребленной продукции совмещаются на основе общей системы стандартов информационного взаимодействия.

Седьмая глобальная биоквантовополевая информационно-технологическая революция очевидно начнется со следующего десятилетия и будет связана с возникновением невестественных квантовополевых технологий передачи и воспроизводства информации (например, биоквантовых компьютеров, соединенных со своими персонифицированными носителями и объединенных в глобальную биоквантовополевую сеть). Эти технологии позволят осуществлять глобальный контроль за происходящими в обществе информационными процессами и в определенной мере глобальное управление индивидами²¹. О реальности наступления данного этапа свидетельствуют не только теоретические, но и практические разработки оптических компьютеров, биокомпьютеров и биогенетических чипов, молекулярных и квантовых компьютеров.

Очевидно, что информационная составляющая оказывала и оказывает решающее значение на скорость движения экономической системы, т.е. на ее экономический рост.

²¹ См.: Дятлов С.А. Принципы информационного общества. С. 77-88.

Однако лишь с 80-х гг. прошлого века западные экономисты стали проявлять интерес к таким источникам роста, которые до этого оставались необъяснимыми в традиционных моделях, и начали активно разрабатывать эндогенные концепции и модели экономического роста.

Под *эндогенным экономическим ростом* понимается такой рост, при котором прирост продукции в расчете на душу населения в течение длительного времени остается положительной величиной и зависит не столько от экзогенных или демографических факторов, сколько от таких факторов, как уровень образования, запасы и производительность капитала, эффективность инноваций, развитие общественного сектора. Данные факторы могут быть подвержены влиянию экзогенных факторов. Поэтому иногда вместо эндогенного экономического роста корректнее говорить о *самоподдерживающемся* экономическом росте.

В данной связи в западной экономической науке наиболее активно исследуются такие источники и модели эндогенного экономического роста, как: инвестиции в физический капитал (модели П. М. Ромера, Ф. П. Рамсея, А. д'Отюма и Р. Мишеля); инвестиции в человеческий капитал (модель Р. Лукаса); развитие общественного сектора (модель Р. Барро); научно-технический прогресс и инновационная деятельность (вторая модель Ромера, модель Ж. М. Гроссмана и Э. Хелпмэна).

Модель Ромера, опубликованная им в работе "Возрастающий и долгосрочный рост" ("Increasing Returns and Long-Run Growth", 1986), положила начало интенсивному обсуждению в экономической литературе концепции эндогенного экономического роста. Главная идея модели Ромера состоит в том, что в условиях непрерывного научно-технического прогресса предельная производительность капитала *не убывает*, вследствие чего экономика может расти без ограничений как вообще, так и в расчете на душу населения. Причина, из-за которой капитал является репро-

дуктивным фактором, - добровольные сбережения экономических агентов, которые не тормозятся убывающей предельной производительностью капитала, вследствие чего агенты не прекращают сберегать и экономический рост становится самоподдерживающимся²².

В простейшей версии модели Ромера

$$Q = AK,$$

где Q - объем выпуска;

A - константа;

K - капитал.

Подобная спецификация модели позволяет трактовать предельную производительность аккумулированного фактора производства - капитала в долгосрочном периоде, не равной нулю. Она постоянна и равна A. Капитал в модели Ромера является единственным фактором производства, так как труд рассматривается как человеческий капитал, который может накапливаться и агрегируется в совокупный капитал.

Вследствие этого можно сделать вывод, что если бедная страна и страна богатая используют одинаковую технологию и имеют одну и ту же норму накопления и различаются только запасом первоначального капитала, то они будут иметь один и тот же темп экономического роста. Однако вследствие различия в первоначальных запасах капитала разрыв в объемах ВВП между богатыми и бедными странами будет увеличиваться. Графически объем ВВП в бедной и богатой странах будет выглядеть в виде двух расходящихся линий, которые никогда не пересекутся. В этом случае никакого механизма конвергенции, позволяющего бедной стране догнать богатую, не существует, тем более что в реальности в бедных странах используются более отсталые технологии²³. Данный вывод подтверждается статистическими данными.

Французские ученые д'Отюм и Р. Мишель в своих работах "Гистерезис и ос-

²² См.: *Schubert K.* Macroeconomie. Comportements et croissance. Paris, 2000. P. 289.

²³ См.: Там же. P. 290.

новы слабозрительности в модели эндогенного экономического роста” (1993), “Образование и экономический рост” (1994), “Старые и новые теории экономического роста” (1998) подчеркнули влияние на экономический рост внешних эффектов, особенно в некоторых критических зонах, так называемых порогах роста. В зависимости от накопленного капитала K_t в экономическом развитии они выделили три стадии: с низким уровнем капитала ($K_t < K_1$); с переходным уровнем капитала ($K_1 < K_t < K_2$); с высоким уровнем капитала ($K_t > K_2$)²⁴.

Графически для первых двух стадий характерен волнообразный экономический рост, тогда как на третьей стадии волнообразная кривая экономического роста практически спрямляется, принимая устойчивый положительный тренд.

Проведенная нами проверка данной закономерности на эмпирических данных за период с 1960 по 2000 г. (41 год) показала, что она в целом подтверждается. Так, например, для динамики ВВП США (в ценах 1995 г.) в целом характерен устойчивый положительный тренд. Аналогичный тренд характерен и для других развитых стран: Японии, Германии, Великобритании, Франции. Данные страны вышли на кривую эндогенного, самоподдерживающегося роста, в котором главную роль играют знания, запас человеческого и физического капитала, предельная производительность которого в условиях научно-технического прогресса не убывает, а сами запасы этого капитала, благодаря склонности к сбережению, возрастают.

Для стран со слабым или средним запасом капитала тренд экономического роста, как правило, также возрастающий, но подвержен сильным колебаниям (Россия, Бразилия, Китай, Нигерия).

Вторая модель Ромера состоит из трех секторов: научных исследований (сектора

знаний), производства промежуточной продукции и производства конечной продукции. Главный мотор экономического роста – это технологический прогресс, представляющий собой эндогенные решения предприятий исследовательского сектора, использующие труд и запас существующих знаний, чтобы производить новые знания. Экономический рост в этой модели – результат увеличения числа и разнообразия конечных благ, которые зависят от усилий и результатов работы сектора знаний.

Данные теоретические разработки позволили в современном стратегическом менеджменте обосновать точку зрения на конкурентные преимущества ближайшего будущего – это **знания и информация**. Уровень развития экономики страны в решающей степени зависит от информационных ресурсов, от людских ресурсов, обладающих знаниями, все более высоким уровнем квалификации, творческих и иных способностей.

Проведенный теоретический анализ позволяет обосновать *направленность* экономического развития России как одновременное движение по пути к рыночной экономике, к информационному обществу и к интеграции в мировую экономику. И здесь нельзя не отметить очевидного противоречия. Рыночная экономика нуждается в меркантильно ориентированном индивиде, в то время как информационное общество предъявляет спрос на человека с высокими нравственными и интеллектуальными характеристиками, признает приоритет инвестиций в человеческий капитал, необходимость развития человека как высшей общественной цели. Данное противоречие является объективной основой для раскола общества, нуждающегося в консолидации. В качестве консолидирующего базиса для нашего общества может выступать лишь всеобщая стратегическая цель развития, уводящая общество от “конфронтационного типа мышления” (Л.И. Абалкин), от конфликтного к конструктивному состоянию.

²⁴ См.: Schubert K. Macroeconomie. P. 302-304.

Россия нуждается в целевом векторе, выступающем долговременным социально-экономическим императивом. Только на базе общепризнанной цели развития может быть достигнута консолидация общества, построена эффективная институциональная матрица, через управление информацией налажено управление будущим, так как управление информацией - это управление людьми.

Нам представляется, что *в условиях перехода к информационному обществу в качестве основной цели долгосрочного социально-экономического развития России должно стать построение общества "благополучия для всех", создание условий для всестороннего развития человека.*

Первая часть целевого вектора - *построение общества "благополучия для всех"*, нацеливает общество на **созидание** и на отказ от разрушительной борьбы за собственность, от бесплодных споров о перераспределении небольшого национального дохода. Вторая часть целевого вектора - *создание условий для всестороннего развития человека*, подчеркивает первостепенную важность человеческого капитала в экономическом развитии.

С помощью *информационного воздействия и информационных технологий программирования будущего* возможно развитие экономической системы не в случайном направлении, а в направлении, которое наиболее желательно и оптимально для нас. Стратегический путь - это не продажа невозобновляемых природных ресурсов, а накопление эндогенных факторов роста и развития, продажа знаний в виде новых технологий, новых товаров и услуг.

Теоретические положения современной экономической теории, а также собственный опыт "догоняющего развития" и опыт "догоняющего развития" таких стран, как Япония, Германия, Франция, Корея, НИС, дают нам богатый материал для разработки конкретных путей эконо-

мического развития России с учетом реалистичности информационной эпохи. По своей глубинной сути "догоняющее развитие" - это ликвидация отсталости в знаниях и степени их технологического применения такими путями, как:

- **покупка знаний** (прямые иностранные инвестиции, совместное предпринимательство, покупка лицензий, наем на работу иностранных специалистов, обладающих знаниями и опытом, обучение в ведущих зарубежных вузах, стажировки на инофирмах);

- **аренда знаний** (наем консультантов, использование субподряда, научно-техническое сотрудничество);

- **развития собственных знаний** (создание конкурентной среды, самообучающихся организаций и информационной среды для распространения знаний, совершенствование сферы образования, развитие НИОКР и системы изобретательства и рационализаторства).

Важно учесть, что экономика как управляемая система с точки зрения информационной экономики и системного анализа всегда имеет *субъект* управления. В условиях глобализации изменения происходят не только под воздействием внутренних, но и в значительной степени под воздействием внешних факторов. В связи с этим закономерны вопросы: кто является *субъектами* управления нашей экономической системы - национальные органы власти или через информационное воздействие администрация США, высший менеджмент ТНК и наднациональные органы власти? Базируясь на законах информационных систем, можно утверждать, что не от рыночной стихии, а от целенаправленных действий *субъекта управления* зависит переход от хаотичности к структурно-функциональной упорядоченности России по типу информационного общества или ее дальнейшее сползание к отсталости. Однако это уже материал для другого исследования.