

**ISSN 2072-084X**

# **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**№12(61)  
2009**

**Редакционный совет:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

*В.А. Тарачев* - доктор экономических наук

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

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

**Главный редактор**

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

**Редакционная коллегия:**

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

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

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

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

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

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

**Редактор** - *И.Н. Лошкарева*

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

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

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

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

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

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

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

Цена договорная

© Экономические науки, 2009

Подписано в печать 26.11.2009 г. Формат 60x84/8.  
Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 59,1 (63,5).  
Уч.-изд. л. 70.56. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

**ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА**

<b>Максимчук Е.</b> Основные аспекты финансовой поддержки малого бизнеса на современном этапе развития экономики России .....	7
<b>Овчинников М.П.</b> Совершенствование инструментов менеджмента корпоративных образований .....	11
<b>Пысина Л.А.</b> Рост государственной собственности в условиях кризиса: изменит ли это систему балансирования бюджетной системы Российской Федерации? .....	16
<b>Пилипенко З.А.</b> Особенности механизма развития современного глобального кризиса .....	20
<b>Мальцева А.В.</b> Особенности вертикального бюджетного неравновесия в системе межбюджетных отношений в Российской Федерации .....	27
<b>Ахметжанова Л.Р.</b> Методические вопросы формирования финансовой стратегии экономических субъектов .....	30
<b>Барабаш А.В.</b> Современная политика Российского государства в области развития инновационной системы .....	33
<b>Нусратуллин В.К.</b> К новой экономической теории как основе идеологического, политического, экономического переустройства России .....	38
<b>Куц В.И.</b> Институциональные факторы повышения конкурентоспособности российской национальной экономической системы .....	58
<b>Каленский Ф.Ю.</b> Взаимодействие малого и крупного бизнеса в рамках кластерной экономики .....	64
<b>Мартынова Н.Н.</b> Факторы, противодействующие эффективному развитию института малого предпринимательства в современной российской экономике .....	67
<b>Омарова З.К.</b> Основные направления государственного регулирования и поддержки интегрированных корпоративных структур в отечественной экономике .....	72
<b>Жук А.А.</b> Конкурентная среда российской экономики: институциональный аспект .....	75

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

<b>Веревокина А.А.</b> Социальное инвестирование как механизм реализации ответственности бизнеса перед обществом .....	83
<b>Вишневер С.В.</b> Некоторые вопросы применения методологии отраслевого анализа для исследования рынка нефтепродуктов .....	87
<b>Сапожникова О.А.</b> Обычная добавочная прибыль как основа расширения рентного пространства .....	91
<b>Саляхова Э.М.</b> Финансовые аспекты регулирования деятельности института некоммерческой организации .....	95
<b>Михнева С.Г., Ровенская Т.В., Питайкина И.А.</b> Экономическая природа современной крупной фирмы: опыт Запада .....	98
<b>Самсонов Р.А.</b> Вопросы оценки институционального монополизма в системе экономических отношений .....	102
<b>Фотина О.Э.</b> Человеческий капитал и институциональные ограничения переходной экономики .....	108
<b>Шамбир В.Н.</b> Государственно-частное партнерство в муниципалитетах России: сущность, формы и противоречия .....	112
<b>Мазур О.А.</b> Основная цель и критерий успешности модернизации России .....	119
<b>Корниенко Н.Ф.</b> Сфера труда: современные особенности и тенденции .....	123
<b>Шевченко С.В.</b> Диверсификация как механизм снижения потерь в лизинге .....	127

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

<b>Прокофьев Д.А.</b> Система управления производством на базе событийных моделей .....	133
<b>Орешина Е.Ю.</b> Экономическая безопасность как условие эффективности управления хозяйственным субъектом .....	138
<b>Сахновский В.А.</b> Экономические проблемы вывода промышленных предприятий из центра мегаполиса (на примере Санкт-Петербурга) .....	142
<b>Монина О.Ю.</b> Показатели развития рынка мясного сырья и его эффективности .....	145
<b>Шадова М.А., Тлегулов Т.М.</b> Модели и механизмы государственного управления сельским хозяйством в условиях кризиса .....	149
<b>Дадалко В.А., Благодаров Д.Н.</b> Информационная поддержка противодействия коррупции в сети Интернет .....	154
<b>Серпер Е.А.</b> Систематизация обеспечивающих подсистем управления инновациями в энергетическом комплексе .....	158
<b>Немченко М.Ю.</b> Классификация основных видов рисков нефтегазодобывающих предприятий, учитываемых в процессе совершенствования методов оценки рисков .....	162

Эскендарова А.Г. Диспропорции аграрной сферы и их влияние на воспроизводство капитала .....	167
Трубина Э.Ю. Особенности воспроизводства услуг здравоохранения .....	171
Мишустин М.В. Индивидуальная оценка при расчете кадастровой стоимости объекта недвижимости .....	174
Сосунова Л.А., Тойменцева И.А. Социально-экономическая сущность услуг пассажирского транспорта .....	181
Дадалко В.А., Безденежных В.М. Экономическая безопасность, финансовая стабильность и устойчивость как качество эффективности хозяйственного субъекта .....	186
Астапов С.В. Разработка метода управления промышленным комплексом на основе согласованного взаимодействия .....	193
Стоянов И.А. Противоречивый характер существующих подходов к оценке персонала .....	198
Минина Ю.И. Технологические факторы изменения производительности труда .....	204
Владькина Л.Б. Человеческий капитал предприятия .....	210
Каратаева Г.Е. Концепция налогового менеджмента прибыли в строительных организациях .....	214
Капш Т.О. Сбытовая политика подшипникового предприятия .....	219
Непейвода С.Н. Разработка стандартов качества муниципальных услуг как элемент внедрения системы менеджмента качества .....	224
Мальшев Н.И., Храбрых С.А. Некоторые принципы стратегического планирования развития корпорации .....	228
Симонова В.А. Формирование эффективной структуры активов предприятия .....	232
Соболев Р.С. Инновационная деятельность и технологическое обновление производства .....	237
Городецкий Д.И. Взаимодействие процессных и продуктовых инноваций в деятельности российских промышленных предприятий .....	244
Болгова Е.В. Экономические кластеры: институциональная природа и условие эффективности инновационного каркаса региона .....	249
Сироткина Н.В. Инновационные подходы к управлению рекламным бизнесом с помощью ГИС-технологий .....	253
Рябова Т.Г. Актуальные проблемы управления персоналом лесоперерабатывающих предприятий г. Лесосибирска и их возможные решения на основе мотивации .....	258
Трофимов О.В. Концепция инновационной стратегии развития российской экономики на основе модернизации промышленности .....	264
Голков А.С. Нефтегазовое машиностроение в Российской Федерации: тенденции и перспективы развития .....	268
Каленский Ф.Ю. Перспективы развития промышленных предприятий республики Татарстан в современных экономических условиях (на примере легкой промышленности) .....	271
Пономарева И.К., Левина С.Ш., Глухова И.В. Диагностика стратегических приоритетов развития системы управления мотивацией трудовой деятельности руководителей и специалистов организаций .....	273
Мовчан С.Н. Принципы формирования системы кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество .....	277
Волкодавова Е.В. Реализация стратегии импортозамещения продукции на российских промышленных предприятиях .....	281
Иванова Е.А. Неравновесность как имманентное качество корпоративных структур .....	287
Баширова А.А. Эколого-экономическая безопасность региона: проблемы, решения, перспективы .....	291
Тимченко Е.Ю. Маркетинговые стратегии поставщиков продовольственных товаров на потребительских рынках республик Северного Кавказа .....	295
Балонкин В.Г. Роль учетной информации в управлении автоматизированным производством .....	300

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

Онищук Ю.Ю. Факторы, определяющие величину скидки за недостаток ликвидности при оценке стоимости закрытой компании .....	305
Орлов Д.С. Оценка инвестиционной привлекательности акций в сравнении с возможностями, предлагаемыми рынком долговых инструментов .....	309
Бобылева А.С. Понятийный аппарат финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий .....	314
Миронова Е.С. Обусловленность формирования структуры капитала объективным процессом развития общественного производства .....	319
Митина Н.Л. Теоретические подходы к анализу финансовых ресурсов муниципальных образований .....	323
Савенкова Е.В. Проблемы финансового обеспечения механизмов активизации инновационно-инвестиционного процесса в регионах России .....	327
Миргалеева И.В. Финансово-кредитный механизм образовательных учреждений в условиях самостоятельности .....	332
Кузнецов Н.В. Особенности организации финансов электроэнергетической отрасли .....	336

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА**

<b>Кучинский А.В.</b> Современное состояние и направления совершенствования учета денежных средств и их эквивалентов .....	343
<b>Костина З.А.</b> Особенности технологического процесса зернового производства и их влияние на формирование объектов учета затрат и калькулирования .....	347
<b>Мишустин М.В.</b> Методика расчета кадастровой стоимости объектов оценки на основе статистического моделирования .....	352
<b>Земскова О.Н.</b> Аналитическое обоснование привлечения предприятием кредитных ресурсов .....	359
<b>Обмелюхина А.В.</b> Типологизация кризисных ситуаций в банковской системе .....	364
<b>Серебрякова Т.Ю.</b> Теоретические основы контроля .....	367
<b>Грицук Н.В.</b> Теоретические основы производственного учета в организациях пищевой промышленности .....	371
<b>Растамханова Л.Н.</b> Концепция и построение модели консалтинга в зависимости от соотношения его с другими видами профессиональных услуг .....	377
<b>Семенихин Р.Б.</b> Особенности развития факторинга в России в современных условиях .....	382
<b>Соколова Е. С., Чернышева Е.Н.</b> Организационные аспекты повышения качества финансовой информации .....	386
<b>Тузов Д.А.</b> Анализ динамики численности и состава женщин репродуктивного возраста в России .....	390
<b>Растамханова Л.Н.</b> Взаимодействие процедур аудита и консалтинга и их методическое обеспечение .....	396
<b>Балонкин В.Г.</b> Методика измерения уровня оперативности и аналитичности учетной информации ...	401

## **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

<b>Прокофьев Д.А.</b> Применение SCADA-систем для проектирования управления поточными производствами .....	407
<b>Воложанин В.В., Маннанов А.А., Воложанина О.А.</b> Совершенствование методов принятия инвестиционных решений с применением показателя квантового потенциала развития .....	411
<b>Песков В.В.</b> Оценка интегрального показателя надежности страны .....	416
<b>Демиденко Д.С., Карлик А.Е.</b> Роль институциональных факторов при ценообразовании в равновесных экономических системах .....	420
<b>Красильников Ю. Ю., Белов В.С.</b> Технология ведения проекта информационного хранилища в производственном холдинге на примере компании "Русский алюминий" .....	427
<b>Трубицкая Е.И.</b> Рекурсивный контроль и его влияние на величину трансакционных издержек предприятия .....	432
<b>Латыпова Л.В.</b> Формирование методического подхода (модели) рационального размещения предприятий лесной промышленности .....	437
<b>Тинякова В.И., Шевырев И.В.</b> Новый подход к портфельному инвестированию .....	442

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

<b>Бондаренко В.А.</b> Теоретические аспекты маркетингового сопровождения трансформаций инфраструктуры внешнеэкономической деятельности .....	449
<b>Плиева Л.И.</b> Современные концепции развития международного рынка интеллектуальной собственности в условиях рыночной экономики .....	455
<b>Миндлин Ю.Б.</b> Зарубежный опыт функционирования кластеров в экономически развитых странах (Дания, Германия, Австрия, Финляндия, Италия, Франция) .....	459
<b>Васильев А.С.</b> Стратегические альянсы европейских ТНК в секторе информационных и коммуникационных технологий .....	464

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ**

<b>Чиркова А.В.</b> Проблемы реформирования национальных систем подготовки научных кадров в условиях Болонского процесса .....	471
<b>Максимцев И.А., Чиркова А.В.</b> Послевузовское профессиональное образование в условиях структурных изменений системы высшего образования в рамках интеграции России в международное образовательное пространство .....	474
<b>Печерская Э.П., Астафьева О.В.</b> Модель реализации предпринимательской стратегии вуза в рамках международных образовательных альянсов .....	478
<b>Лобанова Е.Э., Федченко И.В.</b> Взаимодействие рынков услуг профессионального образования и труда как основа эффективной занятости молодых специалистов .....	483
<b>Annotations to the Articles</b> .....	487

# Экономика и политика

## Основные аспекты финансовой поддержки малого бизнеса на современном этапе развития экономики России

© 2009 Е. Максимчук

В статье обосновано, что разработанные с учетом категорий предпринимателей механизмы ресурсной (правовой, финансово-кредитной, имущественной и иной) поддержки малого предпринимательства должны быть обобщены и прописаны в программах государственной поддержки малого предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

*Ключевые слова:* малый бизнес, финансовая поддержка, категории предпринимателей.

Говоря о финансовой поддержке малого бизнеса или, иными словами, о финансовой инфраструктуре для малого бизнеса в России, важно отметить, что она активно развивается, хотя в конце 2008 г. в связи с кризисными явлениями в мировой экономике наблюдается некоторое снижение данной активности. Создаются необходимые институты, разрабатываются государственные программы поддержки малого бизнеса. Сейчас в России развиваются два подхода к реализации финансовой поддержки малого бизнеса - американский и германский. Первый реализует государство, которое оказывает финансовую поддержку непосредственно малому бизнесу, второй - государственный банк и международные финансовые институты, реализующие программы развития малого бизнеса на территории страны и кредитующие непосредственно банки и различные организации, оказывающие услуги малому бизнесу (в основном микрофинансовые организации).

К настоящему времени уже определились основные направления работы государства по стимулированию развития малого бизнеса: создание институциональной среды, реализация специальных государственных программ и кредитование малого бизнеса госбанками.

В рамках первого направления, подразумевающего создание необходимой институциональной среды для малого бизнеса, преимущественно реализуется государственная политика его поддержки. Она направлена на решение таких задач, как упрощение и ускорение процедуры регистрации юридических лиц с использованием принципа "одного окна", введение трехлетнего моратория на проведение контрольно-надзорных мероприятий в отношении вновь созданных малых предприятий, установление единых правил по всей территории Российской Федерации по специальным налоговым режимам (упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход).

Второе направление государственной политики в области малого предпринимательства пре-

дусматривает реализацию программ по созданию льготных условий и предоставлению ему непосредственного финансирования. Данное направление предполагает, что региональные администрации подают заявки на получение финансовой помощи под конкретные проекты: создание бизнес-инкубаторов, поддержку экспортноориентированного бизнеса, развитие системы кредитования малого бизнеса и поддержку инновационного бизнеса.

Важным направлением является поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих товары, работы, услуги, предназначенные для экспорта. Она предусматривает следующие меры:

- субсидирование процентной ставки по кредитам, полученным в российских кредитных организациях субъектами малого предпринимательства, производящими продукцию на экспорт, в том числе крестьянскими (фермерскими) хозяйствами;
- компенсацию предпринимателю затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и (или) законодательства страны-экспортера (сертификаты, разрешения, лицензии, удостоверения, стандарты серии ИСО, GMP, IDEF), являющихся необходимыми для экспорта продукции;
- частичную компенсацию на участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом (субсидирование затрат на аренду выставочных площадей).

Предполагается, что в среднесрочной перспективе названные меры обеспечат двукратный рост объема валовой выручки малых предприятий-участников программы и повышение на 30% доли субъектов малого предпринимательства в общем объеме экспорта.

Развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства предусматривает субсидирование части процентной ставки по кредитам, полученным в банках организациями потребительской кооперации, кредитными потребительскими кооперативами граждан, сельскохо-

зайственными кредитными потребительскими кооперативами для реализации программ предоставления займов членам кооперативов.

Создание и развитие финансовой инфраструктуры поддержки малых инновационных предприятий подразумевают предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации в целях создания региональных венчурных фондов для осуществления прямых инвестиций в малые инновационные компании. Это в свою очередь должно привести к увеличению объема частных инвестиций в малые инновационные предприятия и росту доли малых предприятий в научно-технической сфере. Субъекты Российской Федерации, получившие подобную субсидию, принимают на себя ряд обязательств, гарантирующих целевое использование средств.

При реализации программ финансовой поддержки малого бизнеса выяснилось, что в регионах отсутствуют объекты недвижимости, пригодные для создания бизнес-инкубаторов: недвижимость находится либо в частной, либо в муниципальной собственности. Другая проблема была связана с тем, что в региональных бюджетах не всегда предусмотрены средства на софинансирование проектов поддержки малого бизнеса (реализация механизмов финансовой поддержки малого предпринимательства осуществляется при софинансировании бюджетами субъектов Российской Федерации (от 30 до 70% в зависимости от уровня экономического развития субъекта РФ)).

В настоящее время в Правительстве РФ рассматриваются вопросы, связанные с созданием нескольких особых экономических зон с льготным налогообложением, так называемых “технопарков”, для развития малого и среднего бизнеса и привлечения инвестиций.

Третьим направлением государственной поддержки малого бизнеса является кредитование малого бизнеса крупными госбанками. На сегодняшний день три крупнейших государственных банка (Сбербанк, Внешторгбанк, Российский банк развития (РосБР)) активно развивают программы кредитования малого бизнеса. Совокупный кредитный портфель указанных банков уже превысил несколько сотен миллиардов рублей. При этом большая часть средств выдается в регионах.

В продолжение важно отметить, что обеспечить доступ предпринимателей к кредитам - значит не только поддержать существующий сектор малого предпринимательства и вывести его из тени, но и стимулировать появление новых предприятий. Согласно данным проведенных исследований, доступ к финансовым ресурсам из

875 тыс. ед. ежегодно имеют лишь порядка 13-15 тыс. малых предприятий. Это означает, что сегодня в России организации, предоставляющие финансовые услуги предпринимателям, охватывают менее 1% потенциального рынка.

Общая потребность действующих субъектов малого предпринимательства в финансовых ресурсах, например, в сфере микрокредитования составляет около 7 млрд. долл. США. Больше всего предпринимателей планируют получение кредитов в государственных фондах поддержки малого предпринимательства (порядка трети тех руководителей малых предприятий, кто собирается привлечь внешнее финансирование). Далее в рейтинге следует частный сектор (партнерский кредит), банковский кредит, привлечение кредитов международных организаций и зарубежных фирм, получение займов в кредитных кооперативах.

При определении форм и методов доступа предпринимателей к финансовым ресурсам необходимо обеспечить дифференцированный подход, учитывая разные категории предпринимателей.

Первая категория - это начинающие предприниматели. Для того чтобы предприниматель этой категории мог открыть свой бизнес, государством должна быть выстроена инфраструктура по обучению, правовому сопровождению, консалтингу и информационному обеспечению. С учетом мирового опыта и в реальных условиях дефицита финансовых ресурсов государство должно создать условия, которые с привлечением федерального и муниципального имущества могут формировать преимущественно инновационные бизнесы, которые потом передаются предпринимателям в “лизинг под ключ” на длительный срок. В этом случае не требуется обеспечения со стороны предпринимателей.

Простота процедуры лизинга приводит к понижению стоимости транзакции.

Для малых предприятий нет необходимости замораживать капитал для софинансирования такого же оборудования в полном объеме. Лизинговые контракты специально приспособлены, чтобы соответствовать потребностям малого бизнеса.

Микрофинансирование должно быть обращено к потребностям владельцев индивидуальных, семейных бизнесов, постоянно нуждающихся в доступе к финансовым ресурсам, но не имеющих возможности пользоваться услугами банков и других кредитных организаций, не заинтересованных в работе с мелкими заемщиками.

Микрофинансирование способствует решению как минимум трех задач:



- увеличение количества предпринимателей без образования юридического лица;
- рост налоговых поступлений;
- наличие кредитной истории для дальнейшего развития субъектов малого бизнеса через банковский сектор.

Субсидирование процентной ставки по кредитам, выдаваемым субъектам малого предпринимательства, также создает условия для удешевления кредитных ресурсов, направляемых на развитие малого предпринимательства, содействие вовлечению средств частных инвесторов в развитие малых предприятий.

Кредитование субъектов малого предпринимательства должно осуществляться на льготных условиях с компенсацией разницы части процентных ставок за счет бюджетных средств через систему фондов поддержки малого предпринимательства. При этом кредитные организации, осуществляющие кредитование субъектов малого предпринимательства на благоприятных условиях, должны пользоваться льготами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Вторая категория предпринимателей (развивающиеся) - это те, которые уже создали функционирующие бизнесы. Но им нужна помощь для расширения модернизации. Для этого требуются дополнительные кредитные ресурсы.

Для данной категории необходимо создать систему гарантийных механизмов с участием государства, региональной и муниципальной властей. Определенная часть риска должна ложиться и на банки. Это создаст возможность поддерживать развитие предпринимателя, вывести его на уровень, когда он сможет и без поддержки государства идти за кредитом в банк, как обычный участник рынка.

Существующая в России практика предоставления государственных гарантий от имени РФ и ее субъектов, подпадающая под действие федерального гражданского законодательства и бюджетного законодательства федерального уровня и уровня субъектов РФ, фактически не затрагивает хозяйствующие субъекты малого бизнеса.

Действующее в России нормативно-правовое обеспечение кредитных гарантий как на федеральном, так и на региональном уровнях предусматривает, что государственная гарантия может выдаваться только, если обязательство получателя кредита (принципала) обеспечивается также залогом его ликвидных активов, причем стоимость предлагаемых в качестве залога активов должна быть равна сумме гарантируемого обязательства принципала. Государственные гарантии как федерального уровня, так и субъекта РФ выдаются высшим органом исполнительной

власти в лице ее финансового органа. Финансовый орган подписывает договор о гарантии (поручительстве) с кредитором, после чего ему принадлежат все права и обязанности гаранта. Гарант в лице финансового органа выполняет обязанность проведения финансовой проверки принципала, а также проверки активов, которые предлагается использовать в качестве залога.

Таким образом, существующая в России в настоящее время система предоставления гарантий изначально направлена на оказание поддержки тем хозяйствующим субъектам, которые могут предоставить достаточное залоговое обеспечение, и для большинства субъектов малого предпринимательства является недоступной.

К третьей категории (устойчиво работающие) можно отнести тех предпринимателей, у которых есть и стабильный бизнес, и ликвидный залог, и своя кредитная история. Они могут легко получить кредит в коммерческом банке и под инвестиционную программу, и под оборотные средства. В этом случае государственная поддержка малого предприятия должна быть направлена на помощь в выходе на внешние рынки и на стимулирование экспорта продукции. При вступлении в ВТО следует ожидать, что на рынок хлынет продукция малых предприятий Европы, Америки и Китая. Предприниматели неизбежно столкнутся с тем, что конкурентное преимущество, которое есть у них сейчас - наличие дешевой рабочей силы, - исчезнет. Если государство в этой ситуации не создаст новые механизмы поддержки, есть опасность массового свертывания мелких производств.

Системы государственных гарантий экспортных поставок, в том числе и для малого предпринимательства, существующие в Германии, Австрии, Италии, Финляндии, постепенно реформируются в единую систему гарантий Евросоюза. Встает задача адаптации этого опыта к российской специфике.

Государственная поддержка малого предпринимательства не означает, что государство создает "тепличные условия" этому сектору экономики или участнику рынка.

Целенаправленная государственная политика, стимулирующая финансовые структуры вкладывать средства в малый бизнес, может способствовать интенсивному росту и развитию малого предпринимательства. Развитие государственных и муниципальных механизмов финансовой поддержки малого бизнеса должно идти по пути обеспечения доступа малого предпринимательства к источникам финансирования.

К основным направлениям развития этих механизмов относятся:

- бюджетная поддержка малого предпринимательства через реализацию федеральной и региональных программ государственной поддержки малого предпринимательства;

- разработка и реализация программ кредитных гарантий (распределение инвестиционных рисков между государством и частным капиталом);

- развитие и внедрение высокодинамичной и экономически эффективной системы микрофинансирования;

- внедрение в сфере малого бизнеса типовых схем финансового, возвратного, оперативного лизинга и “лизинга под ключ”;

- субсидирование процентной ставки коммерческим организациям по кредитам и займам, выдаваемым субъектам малого предпринимательства;

- обеспечение возможности для малых предприятий участвовать в выполнении государственных и муниципальных заказов.

Разработанные с учетом категорий предпринимателей механизмы ресурсной (правовой, финансово-кредитной, имущественной и иной) поддержки малого предпринимательства должны быть обобщены и прописаны в программах государственной поддержки малого предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

*Поступила в редакцию 01.11.2009 г.*

## Совершенствование инструментов менеджмента корпоративных образований

© 2009 М.П. Овчинников

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

Формирование корпоративных структур в экономике России является объективной закономерностью концентрации капитала. Общей проблемой становится поиск наиболее совершенных моделей совместной деятельности разнообразных юридических лиц. Эти модели должны учитывать как общие требования, так и специфические требования современных крупных корпораций, деятельность которых нуждается в особых способах планирования, координации и контроля со стороны акционеров.

*Ключевые слова:* корпорации, интерес, модели, деятельность, координация, контроль, совершенствование.

Различие экономических интересов, согласованное поведение субъектов или их противоречие остаются очень актуальной проблемой в корпоративной экономике. Если теоретически основная проблема корпоративных отношений сводится к разделению собственности и управления, то практически она сводится к установлению баланса интересов между всеми субъектами корпорации в процессе их взаимодействия<sup>1</sup>.

Система экономических интересов, взаимодействие субъектов корпорации исследуются многими экономистами. В работах В.В. Баюкова, М.К. Баскова, Н.Н. Бека, Т.Г. Любимовой и других достаточно подробно дана их характеристика<sup>2</sup>. Интерес представляет экономическая категория и природа возникновения экономического конфликта.

В рамках обозначенной структуры взаимодействия интересы субъектов корпорации мож-

но формализовать в виде следующей таблицы (табл. 1).

К основным проблемам организации взаимодействия можно отнести следующие разрушительные воздействия на систему корпоративных отношений:

**1. Противоречие между акционерами и менеджерами.**

Менеджеры заинтересованы в принятии решений, увеличивающих размеры корпорации, что не всегда соответствует интересам акционеров.

**2. Противоречие между акционерами и кредиторами.**

Акционеры заинтересованы в привлечении заемного капитала, так как привлечение заемных средств создает эффект финансового рычага, а следовательно, повышает отдачу на собственный капитал корпорации. Кредиторы заинтересованы в увеличении собственного капи-

Таблица 1. Интересы субъектов корпорации\*

Носители интересов	Интересы
Внутренняя среда	
Собственники	Сохранение и умножение капитала; получение постоянных и устойчивых доходов от собственности; право принимать окончательное решение
Менеджеры	Получение прибыли и развитие фирмы; собственные интересы (вознаграждение, независимость, власть)
Наемные работники	Высокая и стабильная заработная плата; надежность рабочего места; хорошие условия труда и высокий уровень социальной защищенности
Внешняя среда	
Государство и общественность	Создание рабочих мест, социальный мир; получение налоговых доходов; стабильность цен; поддержание рыночных отношений путем антимонопольных мер; защита окружающей среды и интересов потребителя
Поставщики	Высокие доходы и низкие расходы; стабильность договорных связей
Кредиторы	Высокие проценты; гарантированность возврата кредита; возможность влияния на фирмы
Потребители	Широкий выбор, высокое качество, низкие цены; высокий уровень сервисных услуг

\* Хаустов Ю.И., Клинова С.П., Просяников В.Н. Собственность и экономические интересы. Воронеж, 2000.

<sup>1</sup> Долгопятов Т.Г. Становление корпоративного сектора и эволюции акционерной собственности. М., 2003.

<sup>2</sup> Генкина А. Система экономических интересов и социальной гармонии // Вопр. экономики. 1993. № 6. С. 147.

тала корпорации, что уменьшает риск потери Финистовой устойчивости корпорации.

**3. Группа менее значимых проблем взаимодействия.**

3.1. Противоречие между менеджментом корпорации и исполнительским персоналом.

3.2. Противоречие между кредиторами корпорации и ее менеджментом.

Действующая практика выработала ряд методических приемов проектирования управленческих структур, основным элементом которых является совет директоров, с целью снижения противоречий между субъектами корпоративных отношений.

**Первый тип** организационной структуры управления (ОСУ) характерен для относительно небольших промышленных предприятий разных отраслей с узкой номенклатурой выпускаемой продукции и преобладающей ориентацией на линейно-функциональные принципы построения (рис. 1).

Представим характерные черты ОСУ:

- отсутствие специализированных управленческих звеньев, обеспечивающих стратегическое планирование деятельности;

- близкое к “критическому” количество управленческих связей, замыкающихся на директоре;

- отсутствие четкой специализации управленческих звеньев на конкретных сферах бизнеса.

**Второй тип** ОСУ характерен для развивающихся промышленных корпоративных объединений, не относящихся к “гигантам” бизнеса, но реализующих холдинговые отношения (рис. 2).

Представим характерные черты ОСУ:

- созданы организационные условия для централизации финансовых потоков и их целевого направления на реализацию общекорпоративной программы;

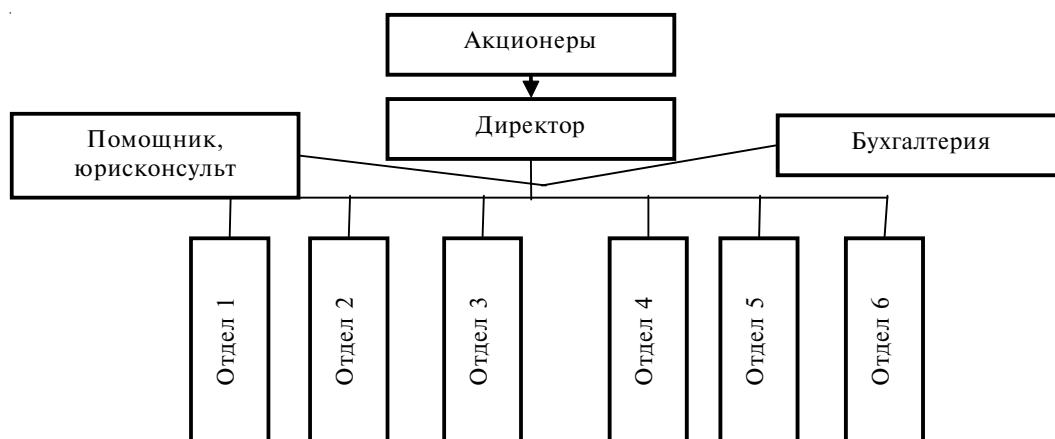


Рис. 1. Первый тип организации структуры управления

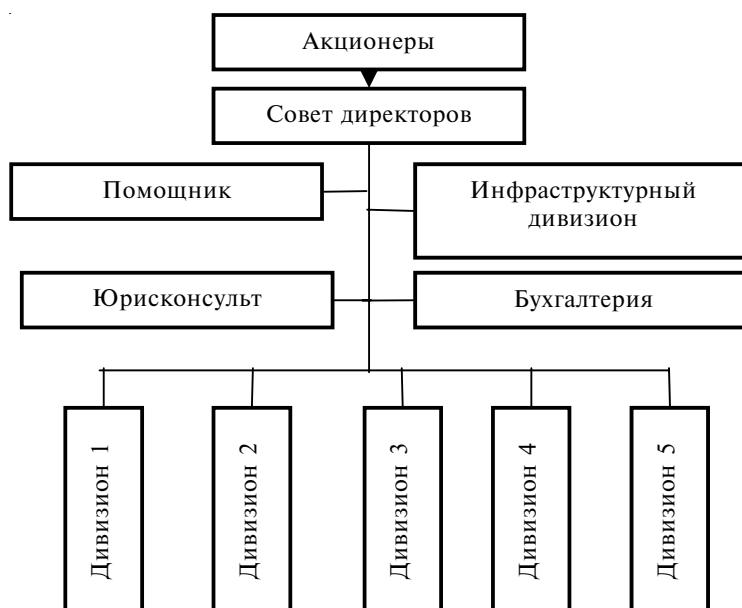


Рис. 2. Второй тип организации структуры управления

• децентрализация управления на уровень производств позволила реализовать элементы дивизионального подхода в ОСУ, включая возможности формирования бюджетов данных производств.

**Третий тип** ОСУ представлен корпорациями, общие функции управления которыми сосредоточены в специализированных штаб-квартирах (рис. 3).

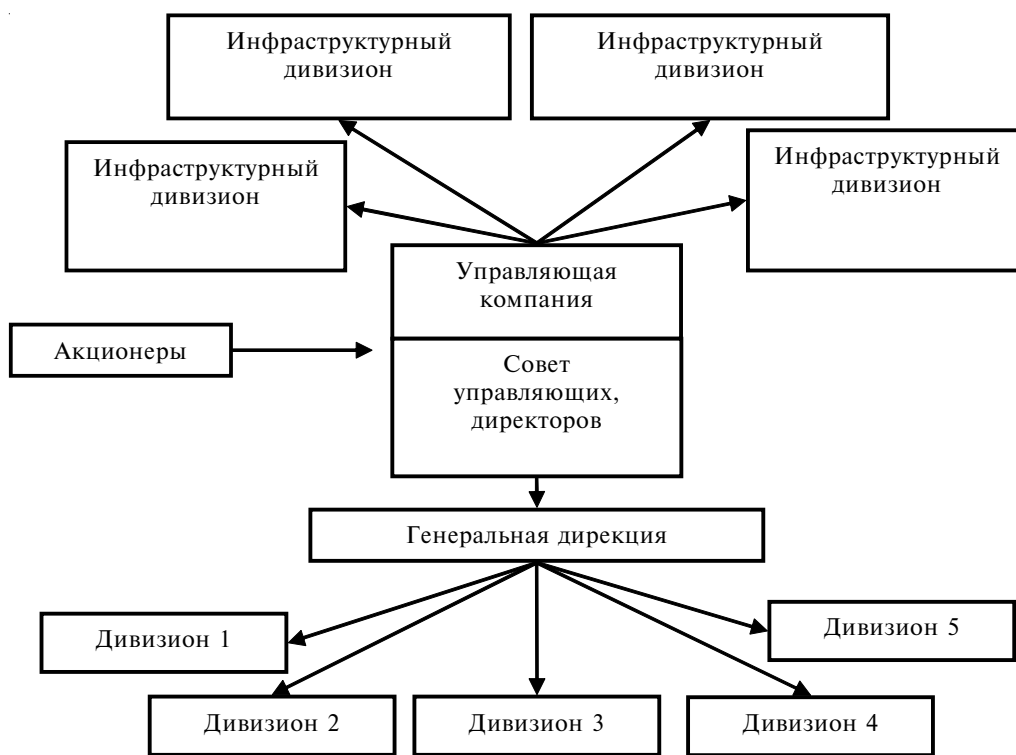


Рис. 3. Третий тип организации структуры управления

Представим характерные черты ОСУ:

• организационное сосредоточение данных функций в особой структуре - управляющей компании, которая наделяется особыми полномочиями регулировать деятельность менеджмента предприятий - участников совместного бизнеса;

• объекты управления штаб-квартиры приобретают множественный и особо сложный характер.

Далее приведем сравнительную характеристику по таким принципам, как типичные формы организации, регулирование бизнес-процессов и т.д., для выявления необходимой реформации существующих форм ОСУ (табл. 2).

Анализ организационных структур корпоративных структур в российской практике позволяет выявить следующие типичные недостатки:

1. Технично-экономическое обоснование рациональности затрат на функционирование корпоративных структур, как правило, не приводится, обоснование затрат на содержание центрального аппарата отсутствует.

2. Наблюдается чрезмерное увлечение созданием новых юридических лиц, на которые возлагаются функции регулирования деятельности. При этом должного внимания проектированию рациональной структуры капитала управляющих компаний не уделяется.

3. Рациональное разделение функциональных обязанностей между аппаратами управления и предприятиями-дивизионами по принци-

пу централизации выполнения стратегических задач оставляет желать лучшего.

4. Контроль акционеров и советов директоров за построением и функционированием ОСУ, как правило, носит слишком общий характер.

Как следствие, в составе аппарата управления корпорации нередко присутствуют избыточные подразделения, не отвечающие принципам функциональной замкнутости и четкой ответственности, реализующие личные интересы генеральных директоров, не обеспеченные своевременной регламентацией задач, функций, прав и т.д.

**Четвертый тип ОСУ**

Важнейшим направлением совершенствования ОСУ является формирование рационального состава функций, прежде всего, на уровне контрольных подразделений. Это подразумевает в организационном плане выделение комплекса работ, связанных, во-первых, со стратегическим планированием, во-вторых, с контролем корпоративных финансов и экономики в целом. Та-

Таблица 2. Сравнительная характеристика ОСУ

№ п/п	Тип	1-й тип	2-й тип	3-й тип
1	Размер объединения	Малые	Средние	Крупные
2	Схема управления	Линейно-функциональные	Линейно-функциональные, дивизиональные	Дивизиональные
3	Специализация	Промышленные предприятия	Холдинги, ФПГ, концерны	ТНК, альянсы, консорциумы
4	Типичные формы организации	ООО, ЗАО	ЗАО, ОАО	ОАО
5	Стратегическое планирование	Отсутствует	Диверсификация производственных звеньев, централизация финансовых потоков	Диверсификация производственных, корпоративных и финансовых звеньев
6	Высший орган управления	Директор, главный инженер	Материнская компания	Штаб-квартира
7	Подразделения корпоративной специализации (маркетинг, совершенствование структур управления, внедрение корпоративной культуры)	Отсутствует	Служба корпоративного планирования, служба регулирования производства	Экспертный совет, департамент развития бизнеса
8	Дочерние предприятия	2-3	Подконтрольные дивизионы	Мультидивизиональная международная диверсификация
9	Регулирование бизнес-процессов	Отсутствует	Корпоративная служба	Внешний консалтинг
10	Контроль акционерного капитала	Главный бухгалтер	Аудиторская фирма	Аудиторская фирма, независимые инвесторы
11	Главная задача управления ОСУ	Повышение ответственности за выполнение приказов, распоряжений	Приемлемое равновесие между управлением и интеграционной деятельностью	Управление интегрированными корпоративными структурами

кой подход позволит увеличить контроль со стороны акционеров. Пример функциональной регламентации деятельности звеньев корпоративного объединения по этим двум “блокам” приведен ниже (рис. 4).

**“Служба” стратегического и корпоративного планирования.** Общим назначением службы является формирование и поддержание устойчивого функционирования системы общекорпоративного стратегического и текущего планирования в группе предприятий.

**“Служба” корпоративных финансов и экономики.** Общим назначением “Службы” является формирование общекорпоративных стратегических и текущих планов финансового и экономического развития на основе проведения оценки и анализа состояния финансов и экономики предприятий группы.

Согласно предложенному подходу, методом анкетирования типы ОСУ в целях совершенствования сравнивались по 14 факторам. Факторы в основном характеризуют управленческий аспект.

В анкетировании приняли участие около 30 экспертов из различных областей (табл. 3).

На основе таблицы можно сделать следующие выводы:

- 1-й и 2-й типы в основном характеризуются гибкостью и экономичностью, но вместе с тем отсутствует корпоративный контроль и наблюдается заниженный приоритет поставленных целей акционерами;

- 2-й и 3-й типы отличаются друг от друга корпоративными факторами, к которым относятся достижение эффекта от масштаба, снижение транзакционных издержек, коммерческими рисками и экономической эффективностью. Это обусловлено более развитой организационной структурой и адаптированностью к экономическим изменениям;

- 3-й и 4-й типы различия в основном связаны со снижением корпоративных рисков и повышением контроля над управлением корпоративным образованием.

Общий итог анкетирования составил 49 в пользу 4-го типа против 44 3-го типа.

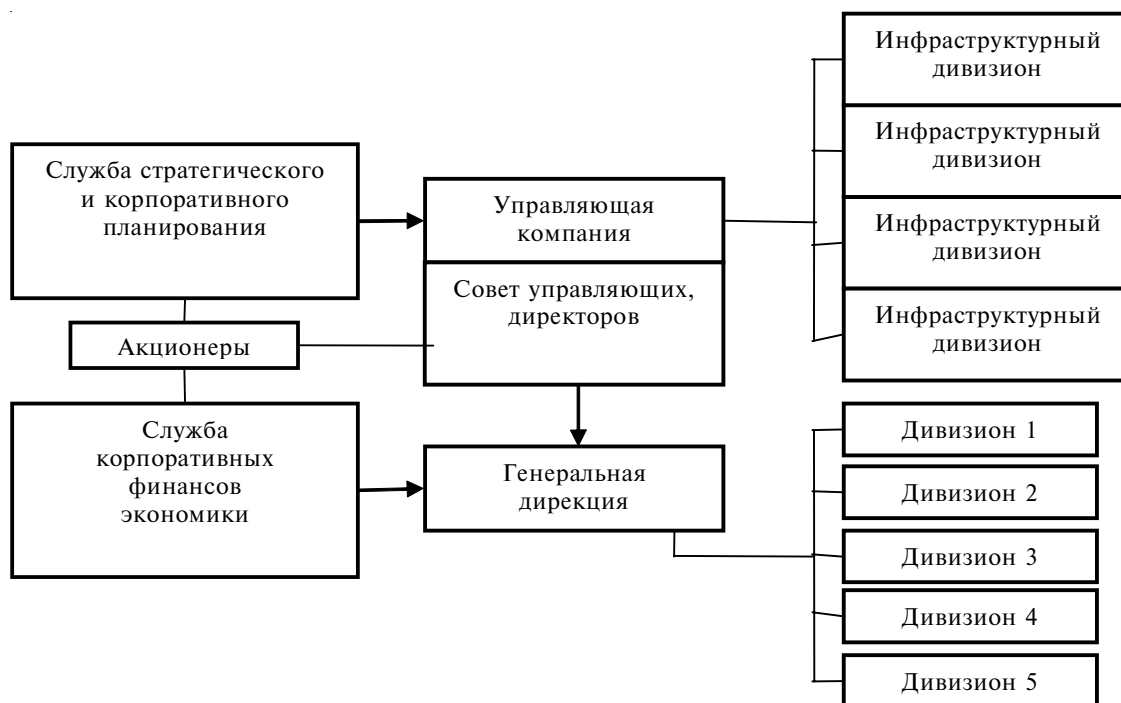


Рис. 4. Направление совершенствования ОСУ в корпорации

Таблица 3. Сравнительная характеристика ОСУ по итогам анкетирования

№ п/п	Характеристика	1-й тип	2-й тип	3-й тип	4-й тип
1	Ориентированность на реализацию целей и функций управленческой деятельности	1	1	2	3
2	Адекватность	2	4	3	3
3	Оперативность	4	4	3	3
4	Надежность	1	2	3	3
5	Простота и Логичность	2	3	2	2
6	Уровень корпоративной управляемости	1	2	3	4
7	Уровень экономической эффективности	1	3	4	4
8	Уровень ресурсной обеспеченности	1	3	3	4
9	Уровень общекорпоративной организационной культуры	1	2	4	4
10	Снижение транзакционных издержек	1	1	4	4
11	Достижение эффекта за счет увеличения масштаба	1	2	4	4
12	Экономия за счет централизации компаний	1	2	4	4
13	Общекорпоративный контроль	1	1	3	4
14	Коммерческие риски	1	1	2	3
15	<b>Значение</b>	<b>19</b>	<b>31</b>	<b>44</b>	<b>49</b>

В заключение следует отметить, что основным моментом, который можно выделить для совершенствования ОСУ, является следующий: в настоящее время существует конфликт интересов между акционерами и наемными топ-менеджерами, одни стремятся увеличить стоимость компании, другие увеличить собственное благополучие. Необходимо разработать новый механизм выработки стратегических целей и строгий контроль исполнения поставленных целей.

Те документы, которые регламентируют деятельность топ-менеджеров и которые разрабатываются внутри корпорации для дополнительной регламентации, носят только формальный характер, немало случаев обмана акционеров и актов рейдерства. Для этого следует четко понимать, что существующие ОСУ не отвечают реалиям, необходимо реформирование, притом начиная с самих акционеров, потому что от них все исходит - и желания, и корпоративная стратегия.

Поступила в редакцию 01.11.2009 г.

## Рост государственной собственности в условиях кризиса: изменит ли это систему балансирования бюджетной системы Российской Федерации?

© 2009 Л.А. Пысина

Академия труда и социальных отношений

В статье речь идет о возникновении проблемы расширения функций государства в качестве предпринимателя. Помимо функций производства общественных благ, государство приобретает несвойственные ему функции собственника и менеджера. Это может по-разному отразиться на состоянии бюджетной сбалансированности в РФ. С одной стороны, все исследователи до финансового кризиса были единодушны во мнении, что государство - неэффективный предприниматель и модель его финансирования за счет перераспределения национального дохода вполне адекватна современным бюджетным системам стран мира. А с другой стороны, в условиях глобальной несбалансированности финансовых систем и дефицитности бюджетных систем стран мира этот вопрос опять поставлен на повестку дня.

*Ключевые слова:* фискальная политика, монетарная политика, централизация бюджетных ресурсов, принцип субсидиарности, принципы централизма и децентрализма в распределении бюджетных полномочий, доходная база субфедеральных органов власти, бюджетный федерализм.

Подавляющее число публикаций социально-экономической направленности носят "нормативный характер". В них даются разнообразные оценки уже состоявшихся системных преобразований и на основе тех или иных идеологических пристрастий формулируются рекомендации по совершенствованию качества социально-экономической политики вообще и государственной активности в разных областях жизни в частности. Попытки теоретического осмысления реальности оказались вытесненными на обочину российской экономической науки<sup>1</sup>.

Между тем не стоит забывать, что сами прикладные решения в конечном итоге основываются на тех или иных теоретических воззрениях: одни - по-прежнему преданы идеям централизованного планирования, другие - исповедуют доктрину радикального либерализма. Однако нельзя не признать, что это теории минувшего века. В результате неэффективность попыток монетарных и фискальных органов власти практически во всех странах мира в борьбе с глобальным системным кризисом пока не дает всецело признанного положительного результата. Можно утверждать, что недейственность антикризисных мер правительств и центральных банков подавляющего количества стран мира, а также неэффективность многих постсоветских преобразований в странах с развивающимися рынками, просчеты в прогнозах экономического развития наиболее развитой части глобального хозяйства, значимые поражения в социальной сфере посткризисной экономики не в

последнюю очередь обусловлены дефицитом именно теоретического знания.

Действительно, современный глобальный кризис обрисовал траекторию наращивания глобальных кризисов будущего. Скорее всего, они будут следствием сильной государственной интервенции, которая вызвана мероприятиями национальных государств, нацеленными на купирование растущих негативных последствий долгового кризиса и кризиса ликвидности.

Увеличение роли государства в финансовой системе, или в строительном бизнесе, или на рынке недвижимости, или в инфраструктурных отраслях - это вынужденное сегодня, но негативное в перспективе явление. Оно будет связано с возникновением многочисленных проблем, поскольку государство как институт функционально не predisposed к тому, чтобы быть эффективным бизнесменом. Его сфера деятельности - нерентабельное социальное обеспечение, которое предопределяет превышение бюджетных расходов над доходами практически во всех странах мира. В результате страны столкнутся через год-два с инфляционным давлением на экономику, с неэффективными инвестициями, с увеличением доли ВВП, перераспределяемой посредством государственных финансов в ущерб экономическим интересам экономических агентов. В результате будущий кризис будет, скорее всего, вызван чрезмерно мягкой монетарной политикой, поскольку сегодня создается много денег особенно в виде государственного долга, и чрезмерным участием государства в национальной экономике, что может означать возврат к стагфляции.

<sup>1</sup> Гринберг Р., Рубинштейн А. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. М., 2008. С. 10.



Но еще в рамках современного этапа развития глобального кризиса Россия обладает как минимум тремя факторами, которые позволяют ей использовать во благо сложившиеся в мире экономические и финансовые обстоятельства.

Во-первых, это изначально заложенная модель активной роли государства и возможности быстрой мобилизации ресурсов. В результате правильное использование существующей вертикали власти позволит оказать необходимую помощь ключевым отраслям страны. Требуется жесткие меры, обеспечивающие выживание индустрии и уменьшение возможности социальных потрясений.

Во-вторых, благоприятное соотношение резервов и уровня внешнего долга в стране. Значительные резервы России - весомое преимущество и доказательство правильности и дальновидности решения государства резервировать сверхдоходы от экспорта углеводородного сырья. Однако сокращение резервов объективно предопределяет реализацию монетарными властями страны политически понятного, но экономически не оптимального решения мягко девальвировать рубль. Важно оптимально определить тот минимальный уровень резервов, который может привести к более резкой девальвации рубля с целью поддержания спроса на российские товары.

В-третьих, гибкость российского менталитета, натренированного многочисленными кризисами и потрясениями, можно отнести к реальному вкладу в экономический потенциал страны. Это связано с тем, что в развитых странах мира экономические агенты привыкли к установившейся десятилетиями стабильности и буквально парализованы коллапсом основополагающих догм и институтов. А в новых условиях длительной нестабильности основным способом выживания становится умение совмещать несовместимое, находить качественно новые варианты решения проблем, вызванных к жизни глобальным хаосом в финансах. В этих "играх разума" национальные экономические агенты более умелые игроки на экономическом и финансовом полях.

В Российской Федерации взаимоотношения между органами власти трех уровней бюджетной системы по поводу финансового обеспечения производства общественных благ определяются двумя основными механизмами: разграничения расходных полномочий между уровнями бюджетной системы и межбюджетного регулирования<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Речь идет о федеральном законе от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" и федеральном законе от 20 августа 2004 г. № 120-ФЗ "О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений", а также о Бюджетном кодексе Российской Федерации, вступившем в силу с 1 января 2008 г.

Именно они обеспечивают автономное функционирование бюджетов федерального, региональных и местных правительств в рамках модели бюджетного федерализма в стране. Последняя предполагает необходимость:

- 1) законодательного закрепления расходных полномочий разных уровней государственной власти и местного самоуправления;
- 2) правового разграничения их доходных, прежде всего, налоговых полномочий;
- 3) функционирования механизма финансового выравнивания.

Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249 "О мерах по повышению результативности бюджетных расходов" утвердило трехлетнюю Концепцию реформы бюджетного процесса<sup>3</sup>. До начала финансового кризиса федеральный бюджет РФ был принят на 2008-2010 гг., что свидетельствовало об отладке конкретных процедур, новых правил работы министерств, в том числе в рамках экспериментов, которые были успешно проведены в регионах в 2006-2007 гг. На основе полученных результатов были сформулированы поправки в Бюджетный кодекс РФ, которые вступили в действие с 1 января 2008 г. и были нацелены на формирование новой системы бюджетирования, ориентированной на результат (БОР).

В качестве эффективного инструмента вертикального бюджетного выравнивания рассматривалось среднесрочное финансовое планирование как часть процесса подготовки проекта бюджета региона на очередной финансовый год. Главной целью такого планирования становился выбор варианта среднесрочной финансово-бюджетной политики региона, обеспечивающего согласованность прогноза экономического, инвестиционного и социального развития региона со среднесрочными тенденциями развития Российской Федерации при заданных сценарных условиях.

Однако финансовый кризис изменил основные нормы структурных взаимосвязей в рамках механизма вертикального финансового выравнивания. Эти новые обстоятельства связаны с необходимостью введения чрезвычайного режима функционирования субфедеральных бюджетов в условиях дефицита федерального бюджета и отсутствия необходимых ресурсов для выделения в нижестоящие бюджеты в форме межбюджетных трансфертов. В этих условиях процесс вертикального бюджетного выравнивания может строиться только на основе программ развития

<sup>3</sup> Концепция реформирования бюджетного процесса в 2004-2006 гг. "О мерах по повышению результативности бюджетных расходов" от 22 мая 2004 г. № 249, в ред. Постановления Правительства РФ от 23 дек. 2004 г. № 838.

региональных и муниципальных финансов. В этой связи следует перенести упор в сохранении вертикальных бюджетных потоков в условиях дефицита федерального бюджета с Фонда финансовой поддержки субъектов РФ (ФФПР) на Фонд реформирования региональных и местных финансов (ФРРМФ с 2004 г.).

В пользу выбранного механизма субсидирования комплексной программы стабилизации региональных (муниципальных) финансов свидетельствует ряд обстоятельств. Субсидии предоставляются на условиях софинансирования, что требует от региона заинтересованности в реализации именно предусмотренных программой мероприятий. Элементы соревновательности позволяют максимизировать эффект от предоставления субсидий, поскольку при проведении конкурса отсеиваются субъекты РФ и муниципалитеты, не имеющие необходимых возможностей и реального желания для проведения антикризисных мероприятий. При получении субсидий не происходит роста долговой нагрузки и просроченной задолженности региона и муниципалитета, что позволяет стабилизировать субфедеральные финансы, не снижая оценки уровня их кредитоспособности. Отражение сумм субсидий и софинансирования в законе (решении) о региональном и местном бюджете на очередной финансовый год требует объективной оценки возможностей региона или муниципалитета предоставить средства на указанные мероприятия при разработке программы стабилизации региональных (местных) финансов и расчете доли софинансирования<sup>4</sup>.

В условиях резко выросшего дефицита федерального и субфедеральных бюджетов региональные и муниципальные органы власти вынуждены рассматривать альтернативные источники финансирования их бюджетных дефицитов. Одним из эффективных механизмов сбалансированности бюджетов является привлечение, обслуживание и погашение долговых обязательств субфедеральных органов власти, оптимизация форм, структуры и размеров заимствований. Активная и гибкая долговая политика доступна не всем субъектам РФ (муниципалитетам), поскольку требует значительной «финансовой подушки» для поддержания достаточного уровня ликвидности своих обязательств. Возникающие при этом риски могут мотивировать власти региона к централизации доходных и расходных полномочий, к более активному вмеша-

тельству в дела частного сектора и наращиванию собственной экономической деятельности для приобретения активов, которыми можно воспользоваться в случае неудачной для регионального бюджета конъюнктуры. В долгосрочной перспективе это сковывает экономическую активность на территории региона.

Квалифицированное управление долгом, профессиональный учет рисков, выстроенная система управления обязательствами бюджетного сектора, в свою очередь, способствуют не только оптимизации управления бюджетами, но и позволяют строить и реализовывать стратегии развития территорий, а также стабилизируют финансовые рынки. Эти цели вполне достижимы в рамках модели ответственного управления долгом на уровне субъектов РФ и муниципальных образований. В ее основе лежит процедура жесткого планирования обслуживания и погашения действующих долговых обязательств, которая включает в себя несколько этапов.

1. Выбирается горизонт планирования, который разбивается на одинаковые интервалы времени (периоды расчета). Для каждого обязательства в каждом периоде расчета определяется объем платежей по обслуживанию и погашению обязательства (в случае условных обязательств - ожидаемых платежей). В зависимости от целей планирования (оперативного, краткосрочного или долгосрочного) периодом расчета графика может быть день, неделя, месяц, квартал или год.

2. Для каждого временного интервала внутри горизонта планирования составляется сводный график обслуживания и погашения обязательств. При этом следует учесть два случая:

- если доступная долговая емкость отрицательна по итогам какого-либо года внутри интервала планирования, то необходимо провести рефинансирование или частичное досрочное погашение имеющихся обязательств для соответствия их пределам долговой емкости бюджета. В этом случае, если не предусмотрено рефинансирование или досрочное погашение долга, нельзя привлекать новые заимствования, поскольку они увеличивают расходы на погашение и обслуживание обязательств в выбранном году;

- если доступная долговая емкость положительна для каждого планируемого года в целом, но отрицательна для какого-либо более короткого периода внутри какого-то года, то это означает кассовый разрыв бюджета. В данном случае целесообразно рефинансировать обязательства или привлечь в соответствующем году краткосрочные заимствования на его финансирование.

Таким образом, категория доступной долговой емкости бюджета для новых заимствований

<sup>4</sup> Андриченко Л., Валентей С. Проблемы разграничения полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ // Федерализм. 2008. № 4.

оценивается для каждого периода внутри интервала планирования и представляет собой средства бюджета, остающиеся после осуществления расходов на исполнение уже принятых прямых долговых обязательств и резервирования средств на ожидаемые платежи по принятым условным обязательствам в соответствующем периоде.

Первый год внутри горизонта планирования играет особую роль. Доступная долговая емкость бюджета для новых заимствований в этом году представляет собой превышение доходов над текущими расходами бюджета и необходимым объемом средств на обслуживание и погашение уже имеющихся прямых и условных обязательств, т.е. является “свободными средствами бюджета”. Эти средства целесообразно использовать, прежде всего, на досрочное погашение обязательств, выходящих за пределы долговой емкости в будущие периоды, а затем на финансирование первоочередных инвестиционных проектов в финансовом году.

Положительные значения доступной долговой емкости в последующие годы внутри горизонта планирования являются ограничениями по объему при планировании новых долговых обязательств.

Таким образом, в новых условиях финансового кризиса субфедеральные органы власти вынуждены использовать собственные возможности привлечения дополнительных источников финансирования социальных расходов в регионах и на местах, привлекая дополнительные ресурсы путем размещения ценных бумаг под гарантии государства и укрепляя доверие инвесторов путем ответственного управления долгом. В этом случае территориальные органы власти смогут сформировать систему укрепления доверия на местах, что служит существенным обстоятельством для профилактики кризисных явлений в стране.

Кроме того, в чрезвычайных условиях нехватки ресурсов одним из важнейших инструментов стабилизации субфедеральных финансов является системный подход в организации управления бюджетными организациями. Он предполагает необходимость тесной увязки всех ключевых элементов управления: бюджетным процессом, доходами, расходами, инвестициями, ликвидностью, бюджетными закупками, долгом и заимствованиями, межбюджетными трансфертами и активами, которые должны функционировать как единая система. Основным принципом

функционирования такой системы управления (в том числе управления каждым из этих элементов) является цикличность процесса управления, который состоит из следующих основных стадий: планирования, исполнения и отчета, оценки и контроля эффективности, повышения качества управления по результатам, оценки.

Основные стадии данного цикла можно представить в виде “бюджетирование - учет - аудит”. Все три стадии цикла должны находиться в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Так, выбор модели бюджетирования “бюджетирование по затратам или бюджетирование по результатам” во многом определяет организацию и методы исполнения бюджета и последующего аудита и контроля эффективности.

Только все механизмы в совокупности способны сохранить достигнутый уровень вертикальной сбалансированности в российской бюджетной системе даже в условиях финансовой нестабильности. В любом случае в условиях кризисного развития бюджетной системы необходимо проводить жесткий мониторинг циклических изменений в состоянии экономики, оценивать соответствие налогово-бюджетной политики среднесрочным целям и разрабатывать рекомендации по различным мерам антикризисного и антиинфляционного порядка на региональном и муниципальном уровнях. Это позволит свести к минимуму политическую пристрастность оценок экономической информации и избежать принятия решений исключительно на основании статистических показателей состояния экономики, которые могут быть неточными. Такой подход позволит повысить своевременность бюджетных стимулов и строже ограничивать их воздействие во времени. Очевидно, что, прежде чем применять такие подходы, требуется тщательное изучение их потенциальных издержек и рисков. Помимо выбора налогово-бюджетных инструментов и административной сложности изменения ставок налогов или планов расходов, система должна координироваться с целями денежно-кредитной политики. Даже в новых условиях финансовой нестабильности в стране приоритетной целью бюджетного выравнивания остается выравнивание способности регионов и муниципалитетов к самообеспечению и саморазвитию на базе использования антикризисного потенциала всех форм экономической активности на субфедеральном уровне.

*Поступила в редакцию 01.11.2009 г.*

## Особенности механизма развития современного глобального кризиса

© 2009 З.А. Пилипенко

докторант

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

В статье идет речь о механизмах развития глобального финансового кризиса 2008-2009 гг., специфика которого заключалась в том, что он начался как финансовый, но постепенно охватил все сферы национальных и глобальной экономических систем, а в завершении поставил вопрос о неадекватности существующей структуры вертикальных взаимосвязей на глобальном экономическом пространстве. Именно эти обстоятельства позволяют сравнивать современный глобальный финансовый кризис с кризисом 1929-1933 г. по их разрушительной силе. В основе механизма современного глобального кризиса лежит нарушение нормального взаимодействия между финансовыми потоками и материальными активами.

*Ключевые слова:* финансовые рынки, финансовые посредники, стратегические инвесторы, глобальная экономика, глобальные финансы, “открытые” экономические системы, транснациональная воспроизводственная структура, трансграничные финансовые потоки, реальный эффективный обменный курс, глобальная финансовая устойчивость.

За последние три десятилетия финансовые рынки претерпели глубокие изменения: резко возросли трансграничные потоки капитала, на рынках появились новые сложные финансовые инструменты, сильно повысились скорость и простота проведения финансовых операций.

В целом, указанные изменения носили позитивный характер, повышая эффективность перераспределения капитала в рамках мировой экономики. Однако они вызвали ряд негативных последствий, к которым, в первую очередь, следует отнести финансовые шоки, проявившиеся в нарушениях работы финансовых посредников на глобальном экономическом пространстве: резкая корректировка цен на фондовых рынках США в 1987 г. (“черный понедельник”) и в 1997 г.; колебания на рынках облигаций в странах Группы десяти в 1994 г. и в США в 1996 г.; валютные кризисы в Мексике (1994-1995), в Азии (1997) и в России (1998); крушение хеджевого фонда “Long-Term Capital Management” в 1998 г.; колебания на глобальных фондовых биржах в 2000-2001 гг. В 2008 г. глобализация сыграла негативную роль, распространив кризисные явления, которые начались в американском финансовом секторе, на национальные банковские системы и фондовые рынки.

Национальные экономические системы, будучи многофункционально включенными в системы глобальной экономики и финансов, оказались неготовыми нейтрализовать разрушительное влияние финансовых шоков 2008 г. Негативное воздействие глобального финансового кризиса на все сегменты мировой экономики усиливалось наличием серьезных структурных

факторов, непосредственно не связанных с проявлениями мирового финансового кризиса. Среди них доминирование спекулянтов над стратегическими инвесторами, зависимость национальных банков и нефинансовых компаний от внешних заимствований при значительном объеме накопленных обязательств перед иностранными кредиторами, подверженность национальных финансовых рынков влиянию конъюнктуры мировых финансовых и сырьевых рынков.

В целом, стремительное развитие глобального финансового кризиса и перерастание его в экономический и структурный поставили под сомнение многие апробированные теоретические подходы и эмпирические решения, которые могли быстро купировать разрастание кризисных явлений образца XX в.<sup>1</sup>

Это обусловлено тем, что многократное расширение и углубление трансграничных экономических и финансовых связей предопределили появление нового их качества: они генерировали структуры новых системных образований – глобальной экономики и глобальных финансов, выступавших в виде целостности, которая до самого последнего времени была характерна только для национальных экономик. Имея в своей основе транснациональную воспроизводственную структуру, система глобальной экономики в процессе своего развития обусловила дифференциацию денежных потоков, ее обслуживающих, на две постепенно обособливающиеся подсистемы.

<sup>1</sup> Гринин Л.Е., Коротаяев А.В. Глобальный кризис в ретроспективе: Краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Гринспена / отв. ред. С.Ю. Малков. М., 2010.

Одна из них стала на эквивалентной основе обслуживать движение материальных ценностей и воплотилась в форму денежно-кредитных отношений на глобальном экономическом пространстве. А вторая составляющая денежных потоков в глобальной экономике постепенно обособливается от воспроизводственной подсистемы и сосредоточивается на обслуживании движения нематериальных активов: фондовых ценностей, производных финансовых и товарных инструментов. Достигнув определенных количественных и качественных параметров, связанных с растущей долей валового транснационального продукта, реализуемой на финансовых рынках, эти денежные отношения - финансовые по сути и имеющие долговой характер - постепенно становятся системообразующими в глобальной экономике<sup>2</sup>.

В результате, говоря о механизме современной макроэкономической динамики, следует признать кардинальную трансформацию на рубеже веков сущностных характеристик глобальной экономики как результата реализации диалектического принципа перехода количественных изменений в качественные. В их центре - глобальная финансовая система, которая изначально возникла для инвестиционного обеспечения реального сектора экономики путем аккумуляции временно свободных ресурсов, а по мере своего развития превратилась из подчиненной воспроизводственному процессу в доминирующую над ним на глобальном экономическом пространстве. Так, глобальная финансовая система приобрела новое качество доминанты, предопределяющей вектор изменения воспроизводственной системы как на национальных, так и на глобальном уровнях.

В результате многократно увеличилась значимость внешних факторов экономического развития "открытых" национальных хозяйственных систем в сравнении с внутренними. Не будучи в состоянии их контролировать, страны мира вынуждены адаптироваться к условиям глобальной экономики и финансов, либо получая колоссальные преимущества от участия в международном разделении труда по сравнению с закрытыми или менее "открытыми" экономиками, либо безвозвратно отставая от лидеров научно-технической "гонки"<sup>3</sup>.

В новых условиях трансграничные финансовые потоки превращаются, с одной стороны, в эффективный механизм, восстанавливающий

равновесие хозяйственных структур на национальных и глобальном уровнях на повышательном тренде макроэкономической динамики, а с другой стороны, в механизм колоссальной разрушительной силы на стадиях кризиса и депрессии, дестабилизирующий практически все "открытые" национальные экономики и финансы, а также органическую систему сложившихся транснациональных взаимодействий на глобальном экономическом пространстве.

Другими словами, в связи с превращением финансовой системы из подчиненной целям развития процессов воспроизводства в определяющую вектор его изменения она стала центральным элементом механизма макроэкономической динамики, определяющего периодичность локальных и глобальных финансовых кризисов, специфику их цикличности, глубину спада и временной горизонт стадий роста. При этом из всех финансовых посредников именно кредитные институты оказались в центре формирования финансовой турбулентности и ее трансмиссии на глобальном экономическом пространстве.

В результате образовался разрыв между потоками финансовых ресурсов и их материальными носителями (реальными активами). В таких условиях сформировался механизм трансмиссии кризисных явлений на глобальном экономическом пространстве, действие которого осуществляется следующим образом<sup>4</sup>. На стадии роста действует эффект эндогенного увеличения денежной массы, позитивный с точки зрения расширения инвестиционной деятельности в национальном хозяйстве, поскольку он приводит к изменению долговой структуры в экономике. Итогом расширения кредитования и сопровождающего его роста ставок становится доминирование "спекулятивных" единиц, резкое повышение рисков заемщиков и работодателей в экономике<sup>5</sup>. Тогда, с одной стороны, начинает сокращаться объем заимствований, а с другой - все большая часть обязательств погашается путем продажи активов. Вследствие этого сначала снижается стоимость финансовых и капитальных активов, а затем растет количество банкротств в экономике. Резко падает объем текущих инвестиций, обуславливая сокращение совокупного дохода и переход экономики из фазы бума в фазу спада. Параллельно этим процессам происходит кардинальная переоценка ожиданий и рисков финансирования.

В 2008 г. данная несбалансированность была быстро растиражирована по странам мира в свя-

<sup>2</sup> Гэлбрейт Дж.К. Великий крах 1929 года / пер. с англ. С.Э. Борич. Минск, 2009.

<sup>3</sup> Кризис есть кризис: лидеры российской и мировой экономики о путях выхода из кризиса / сост. В. Дорофеев, В. Башкирова. М., 2009.

<sup>4</sup> Гэлбрейт Дж.К. Указ. соч.

<sup>5</sup> Minsky H.P. Stabilizing an Unstable Economy. McGraw Hill, 2008.

зи с новым качеством мировой экономики, в центре структурных связей которой оказались исключительно мобильные финансовые потоки, оторванные от их материальных носителей. В новых условиях растущей макроэкономической несбалансированности система глобальных финансов продемонстрировала неспособность восстанавливать равновесие. Другими словами, механизм самоорганизации, представленный глобальной финансовой системой, который достаточно эффективно возвращал мировую экономику в равновесное состояние в период выделения из ее структуры глобальных финансов в качестве самостоятельной подсистемы, перестал функционировать.

Анализ динамики статистических показателей доказывает определяющую роль американской экономики в циклическом развитии мировой экономики во второй половине XX в. Так, начиная с 1950 г. экономика США находилась в состоянии рецессии в 1954, 1958, 1970, 1974-1975, 1980-1982, 1990-1991, 2001 гг., которая носила временный и локальный характер, не перерастая в глобальные по масштабам дисбалансы<sup>6</sup>. В 2000-х гг. проблемы, возникающие в одном из крупных национальных сегментов мировой экономики, стали значительно быстрее и масштабнее распространяться на глобальном экономическом пространстве. Так, по данным МВФ, в 1980-х гг. отношение совокупных объемов дефицитов национальных

Следуя логике изложения рассуждения, рассмотрим эмпирический материал, позволяющий продемонстрировать влияние мировой экономики в качестве важнейшего внешнего фактора экономического развития на примере влияния ипотечного кризиса в США на состояние экономики и финансов стран Европы (развитые страны и страны с формирующимися рынками). На рис. 1 показано влияние падения темпов экономического роста в США на экономическую динамику в европейских странах. Эта тенденция во многом обусловлена усилением зависимости европейских стран от транснационального движения капитала.

Действительно, американская экономика - один из крупнейших торговых партнеров многих стран Европы. Так, на долю Израиля, Ирландии и Великобритании приходится примерно 15 % спроса зоны евро на экспорт. В результате даже небольшое снижение квартальных темпов роста в США в 2008 г. сказывается негативно на состоянии национальных финансов и экономики в Европе.

Данную зависимость подтверждает анализ векторной авторегрессии на основе квартальных данных в 2000-е гг. Так, временное замедление темпов роста в США на 1 процентный пункт однозначно приводит к снижению роста в европейских странах с развитой экономикой и с формирующимися рынками примерно на 1/2 процентного пункта за два квартала. Что касается

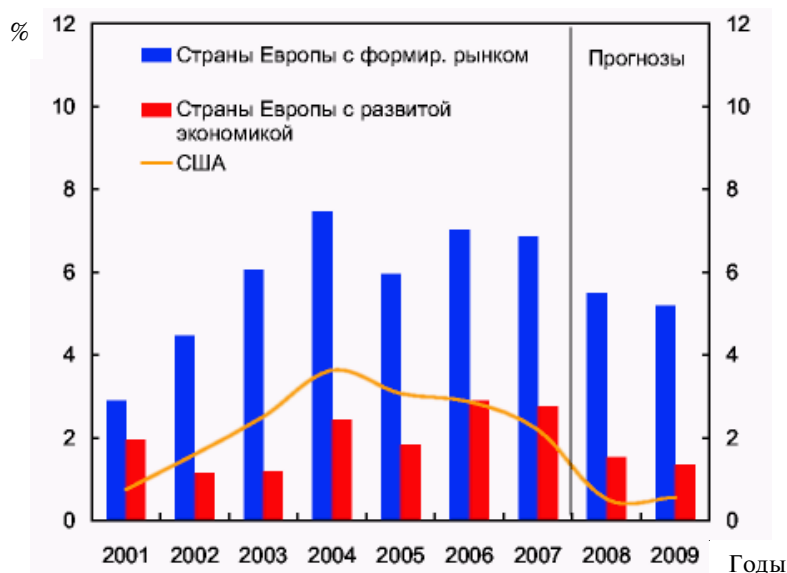


Рис. 1. Европа и США. Рост реального ВВП

Источник. Составлено автором на основе данных: IMF, *World Economic Outlook*. April, 2008.

платежных балансов к ВВП мира составляло 2-2,5%, а в 2000-х гг. - возросло до 5,5-6%<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Мир после кризиса. Глобальные тенденции - 2025: меняющийся мир: докл. Национального разведывательного совета США. М., 2009.

<sup>7</sup> World Economic and Financial Surveys. Global Financial Stability Report. Financial Stress and Deleveraging Macroeconomic Implications and Policy. Washington, 2008.

вторичного эффекта, то снижение темпов роста в развитых странах Европы, в свою очередь, тормозит экономический рост в европейских странах с формирующимся рынком еще на 1/4 процентного пункта<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Рассчитано автором на основе данных IMF, *World Economic Outlook*. April, 2008.



**Рис. 2. Показатели обменного курса евро**

*Источник.* Составлено автором на основе данных: IMF, Global Data Sources.

Немалую роль в понижательной макроэкономической динамике играет повышение реального эффективного обменного курса евро, что усугубляет негативные последствия для торговли зоны евро и ухудшает перспективы их выхода из кризиса (рис. 2).

По оценкам МВФ, и курс евро, и курс доллара США являются завышенным по сравнению с валютами стран, имеющих профицит счета текущих операций платежных балансов, таких как страны - производители нефти и некоторые страны Азии<sup>9</sup>. В целом, это свидетельствует об ухудшении условий внешней торговли европейских стран, что в условиях «открытых» экономических систем является фактором, негативно влияющим на перспективы их макроэкономической динамики.

Эмпирический анализ зависимости национального экономического развития от внешнего фактора на примере США и стран Европы подтверждает факт превращения мировой экономики в важнейший внешний фактор развития стран мира.

Для доказательства концептуального положения о структурном обособлении глобальных финансов в рамках геоэкономики и о превращении их в механизм трансмиссии позитивных и негативных импульсов экономического развития<sup>10</sup> был использован эмпирический материал, описывающий взаимовлияние более сотни финан-

совых и экономических кризисов в 17 развитых странах мира за последние 30 лет.

Анализ статистических данных, приведенных в табл. 1, свидетельствует о том, что 1/3 всех финансовых стрессов обусловила снижение экономической активности в странах мира, другая их треть закончилась экономической рецессией. При этом в 2/3 рассматриваемых случаев именно коммерческие банки были причиной финансовых кризисов, которые в среднем были продолжительнее как в фазе финансового стресса, так и в стадии снижения экономической активности и рецессии.

Что касается замедления темпов экономического роста, то в случае финансовой рецессии, инициированной банковским сектором, сокращение производства было больше ВВП как по общим показателям, так и по отношению к их средним значениям. В последнем случае это превышение достигало 11,6 раза в случае спада экономической активности вследствие банковской природы финансового кризиса и 13,2 раза в условиях экономической рецессии, вызванной банковскими шоками.

В случае, когда фазы экономической рецессии следовали непосредственно за финансовыми кризисами (т.е. были обусловлены ими), экономические шоки были более глубокими и продолжительными, сопровождаясь значительным падением хозяйственной активности в стране, нежели в условиях отсутствия финансовых шоков. При этом медиана совокупного сокращения производства (относительно тренда или до подъема) составляла около 3% ВВП для фаз снижения активности после финансового стресса и примерно 4,5% ВВП для рецессии после финансового стресса. Эти

<sup>9</sup> Восстановление финансовой системы / Бартон Д. [и др.] // The McKinsey Quarterly. 2009. № 4.

<sup>10</sup> Reinhart C.M., Rogoff K.S. Is US Subprime Financial Crisis so Different? An International Historical Comparison, Harvard University and NBER, 8 Jan. 2008.

**Таблица 1. Описательные статистики по эпизодам финансовых стрессов  
в странах мира в 1980-х - 2000-х гг.**

Показатели	Число эпизодов*					Продолжительность эпизодов (средняя, в кварталах)
	Всего	1980-е	1990-е	2000-е	Текущий	
Финансовый стресс	113	37	42	34	16	2,4
<i>В том числе, связанные:</i>						
с банками	43	12	19	12	4	2,4
с рынком ценных бумаг	50	19	12	19	11	2,4
с валютным рынком	20	6	11	3	1	2,4
<i>Для справки:</i>						
Связанные с банками	60	16	25	19	10	2,6
<i>В том числе:</i>						
медианы продолжительности для систем, основанных на независимости сторон	31	9	13	9	4	2,4
ниже медианы продолжительности для систем, основанных на независимости сторон	27	7	11	9	5	2,9

\* Включены следующие страны: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Испания, Италия, Канада, Нидерланды, Норвегия, США, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония.

*Источник.* Составлено автором по Naver Analytics; аналитическим исследованиям ОЭСР; OECD, Economic Outlook (2008); данным МВФ.

показатели значительно выше оценок падения экономической активности и рецессии, которым не предшествовал финансовый стресс (соответственно, около 1,5% и 2,25%) (см. табл. 2).

Результаты корреляционно-регрессионного анализа позволяют установить взаимосвязь между совокупными потерями производства после

финансовых стрессов и такими показателями, как увеличение кредита и цен на активы до начала финансового стресса, динамика коэффициентов чистых заимствований фирм и домашних хозяйств в начале финансового стресса, а также параметры оценки глубины финансового шока (продолжительность эпизода стресса).

**Таблица 2. Некоторые особенности развития финансовых кризисов  
развитых странах мира за период 1980-е - 2000-е гг.**

Показатели	N	Продолжительность (средняя; в кварталах)		Потери производства (средние; в процентах ВВП)		Лag о спада*** (средний; кварталы)
		Финансовый стресс	снижение активности или рецессия*	Совокупные**	Средние	
Финансовый стресс	113	2,4				
<i>В том числе:</i>						
с послед. снижением	29	2,7	7,6	-7,6	-0,7	2,4
связанные с банками	18	3,2	8,4	-9,3	-0,8	1,8
с послед. рецессией	29	3,0	6,8	-13,8	-1,2	2,3
связанные с банками	17	4,0	7,6	-19,8	-1,5	2,0
Прочие	55	2,0				
Снижение без предшеств. финансового стресса****	109		5,1'	-4,1'	-0,6	
Рецессия без предшеств. финансового стресса****	31		3,1'	-5,4'	-0,9	

\* Продолжительность снижения активности: число кварталов, в течение которых ВВП ниже тренда; продолжительность рецессии: число кварталов до того, как ВВП достигнет пикового уровня или превысит его.

\*\* Потери во время снижения активности: совокупные потери производства ниже тренда; потери во время рецессии: совокупные потери производства до наступления подъема.

\*\*\* Число кварталов от начала финансового стресса до снижения активности или рецессии.

\*\*\*\* Штрихи обозначают разницу с периодами снижения экономической активности, которым предшествовал финансовый стресс, величина ее значима на уровне 10% или выше.

Ëñðî÷èé. Расчеты автора на основе данных МВФ.



Таблица 3. Показатели глобальной финансовой устойчивости

Основные показатели	
<b>Депозитные учреждения</b>	
Достаточность капитала	Отношение нормативного капитала к взвешенным по риску активам. Отношение нормативного капитала уровня 1 к взвешенным по риску активам Отношение необслуживаемых кредитов за вычетом отчислений в резервы к капиталу
Качество активов	Отношение необслуживаемых кредитов ко всем валовым кредитам. Отношение распределения кредитов по отраслям ко всем кредитам
Доходы и прибыльность	Прибыль на активы Прибыль на акционерный капитал Отношение процентной маржи к валовому доходу Отношение непроцентных расходов к валовому доходу
Ликвидность	Отношение ликвидных активов ко всем активам Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам
Чувствительность к рыночному риску	Отношение чистой открытой позиции в иностранной валюте к капиталу
<b>Рекомендуемые показатели</b>	
Депозитные учреждения	Отношение капитала к активам Отношение крупных открытых позиций к капиталу Отношение географического распределения кредитов ко всем кредитам Отношение позиции по валовым активам в производных финансовых инструментах к капиталу Отношение позиции по валовым обязательствам в производных финансовых инструментах к капиталу Отношение дохода от торговых операций к общему доходу Отношение расходов на персонал к непроцентным расходам Спред между справочными ссудными и депозитными ставками Спред между максимальной и минимальной межбанковскими ставками. Отношение депозитов клиентов ко всем (немежбанковским) кредитам. Отношение кредитов, выраженных в иностранной валюте, ко всем кредитам Отношение обязательств, выраженных в иностранной валюте, ко всем обязательствам Отношение чистых открытых позиций в акциях к капиталу
Другие финансовые корпорации	Отношение активов ко всем активам финансовой системы Отношение активов к ВВП
Нефинансовые корпорации	Отношение общего долга к акционерному капиталу Прибыль на акционерный капитал Отношение доходов к расходам на выплату процентов и погашение долга. Отношение чистой открытой позиции в иностранной валюте к акционерному капиталу Количество исков о защите от кредиторов
Домашние хозяйства	Отношение долга домашних хозяйств к ВВП Отношение платежей по обслуживанию и погашению долга домашних хозяйств к их доходам
Ликвидность рынка	Средняя разница между ценами продавца и покупателя на рынке ценных бумаг* Средний коэффициент суточного оборота на рынке ценных бумаг*
Рынки недвижимости	Цены на недвижимость Отношение кредитов на жилую недвижимость ко всем кредитам Отношение кредитов на коммерческую недвижимость ко всем кредитам

\* Или на других рынках, являющихся наиболее показательными для ликвидности банков, например, на валютном рынке.

Источник. Составлено автором по отчетам финансовой стабильности Банка России и ФРС США, центральных банков Германии и Великобритании.

Таким образом, эмпирические данные не только доказали правоту теоретического положения авторской концепции о приоритетности финансового сектора в системе мировой экономики, но и позволили выделить главный элемент механизма трансмиссии кризисных явлений из финансовой сферы в экономическую на глобальном экономическом пространстве. Речь идет о деятельности коммерческих банков, которые, судя по эмпирическим данным, и опреде-

ляют специфику воздействия финансовых стрессов на экономические циклы. Именно такого рода взаимосвязи в рамках глобальной экономики предопределяют вектор развития циклов макроэкономической динамики.

Дальнейшее развитие логики рассуждений в рамках обозначенного выше подхода позволяет утверждать, что кризис 2008 г. впервые продемонстрировал неспособность глобальных финансовых рынков купировать кризисные явле-

ния, и обозначить причину этого - нарушение механизма взаимодействия сегмента банковского кредитования и рынка капиталов. В новых условиях они перестали компенсировать проблемы, возникающие на каждом из их сегментов, и отреагировали совершенно идентично: ужесточение условий банковского кредитования привело к сокращению доступа к финансовым ресурсам за счет выпуска облигаций и акций.

В условиях, когда финансовая система перестала восстанавливать временно или частично нарушенное равновесие, целесообразно выделить факторы, которые однозначно его нарушают. Это позволит строить систему регулирования финансовых и материальных потоков на глобальном экономическом пространстве в посткризисный период, ориентируясь на показатели (см. табл. 3), мониторинг которых предотвратит цепную реакцию кризисных явлений на глобальном экономическом пространстве.

Таким образом, в результате эмпирического доказательства правоты основных составляющих теоретической концепции автора стало возможным вывести возможный сценарий реструктуризации глобальной экономики в совокупности всех ее структурных связей, включая те, которые опосредованы рынком банковских кредитов и рынком

капитала. Логика строилась на том, что любая системная целостность по мере усложнения ее структуры имеет в разных соотношениях два взаимосвязанных механизма своего развития<sup>11</sup>.

На стадиях становления организационных целостностей приоритет остается за механизмами самоорганизации, а в условиях многократного усложнения структурных связей глобальной экономики и финансов на первое место выходит механизм организации - регулирующее начало. В случае мировой экономики это качественное изменение связано с тем, что ее самоорганизующее начало, представленное глобальными финансами, перестало адекватно выполнять свои функции поддержания макроэкономического равновесия. В этих условиях на первое место выходит проблема формирования эффективного организационного механизма регулирования мировой экономики, т.е. системы соответствующих институтов, которые и должны взять на себя миссию восстановления и поддержания сбалансированности как в системе глобальных финансов, так и во всей мировой экономике. Подтверждением правоты этого вывода является констатация западными и российскими учеными и практиками факта превращения глобального финансового кризиса в кризис структурный.

*Поступила в редакцию 01.11.2009 г.*

<sup>11</sup> IMF. Global Financial Report, 2008. IMF, 2009.

## Особенности вертикального бюджетного неравновесия в системе межбюджетных отношений в Российской Федерации

© 2009 А.В. Мальцева

Академия труда и социальных отношений

В статье речь идет о решении проблемы регулирования вопросов разграничения компетенции в бюджетной системе Российской Федерации, которая заключается в том, что принцип субсидиарности в структуре и функционировании отечественного федерализма не соблюдается. Это проявляется в сильном перевесе в пользу федерального бюджета, что обусловлено противоречивой трактовкой принципа финансового обеспечения исполнения полномочий в Федеральном законе № 184-ФЗ и в Бюджетном и Налоговом кодексах. В результате субъекты РФ и муниципалитеты не могут реализовать принцип субсидиарности в вертикальных отношениях. Не случайно реальная децентрализация расходных обязательств в сфере финансирования производства общественных социально значимых благ стала в условиях кризиса одной из самых важных проблем реализации федеративных отношений в России.

*Ключевые слова:* межбюджетные отношения, централизация бюджетных ресурсов, критерии экономической эффективности и социальной справедливости, принципы централизма и децентрализма в распределении бюджетных полномочий, фискальные проблемы государства, принцип субсидиарности как принцип “лучшего уровня”, бюджетный федерализм.

В России в конце 1990-х гг. в системе межбюджетных отношений сложилось противоречие между высокой степенью централизации бюджетных ресурсов (как по доходам, так и по расходам) на федеральном уровне, с одной стороны, и существенной формальной децентрализацией в процессе принятия решений органами государства и местного самоуправления - с другой. Это отрицательно сказалось на системе стимулов субфедеральных органов власти к проведению эффективной политики создания благоприятных экономических условий. Устранение данных негативных факторов, являясь одним из важных условий успешной стратегии структурных реформ в бюджетной сфере, определяет высокую теоретическую значимость решения проблем эффективного распределения ресурсов между органами власти различных уровней, отвечающего критериям экономической эффективности и социальной справедливости в федеративном государстве.

Формирование механизма эффективного финансового обеспечения расходных обязательств субфедеральных органов власти предполагает необходимость решения важнейшей теоретической проблемы оптимизации принципов централизма и децентрализма в распределении бюджетных полномочий между органами власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Отсутствие такой универсальной, одобренной всем научным сообществом теории оптимального бюджетного устройства федеративного государства существенно тормозит процессы стабилизации доходной базы субфедеральных органов власти в Российской Федера-

ции, а также эффективного выполнения государством и местным самоуправлением своих функций, конкретизированных в их расходных полномочиях. В конечном итоге это усугубляет фискальные проблемы государства и дестабилизирует развитие национальной хозяйственной системы.

Кроме того, практическая востребованность данной проблематики связана с тем, что неадекватная реализация принципов сбалансированности бюджета, общего (совокупного) покрытия расходов бюджета, а также результативности и эффективности использования бюджетных средств препятствует эффективному управлению бюджетными расходами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований как важнейшей части системы централизованных финансов в стране<sup>1</sup>. Тем более, что и в начале нового столетия все попытки государства оптимизировать принцип законодательного разграничения бюджетной ответственности и закрепления за субфедеральными бюджетами адекватных источников финансирования их расходных обязательств, а также разработать и внедрить соответствующие механизмы укрепления их финансовой базы значительных результатов не дали. До сих пор дебатировались проблемы эффективности распределения расходных полномочий между уровнями бюджетной системы; противоречивости интересов федеральных, региональных и местных органов власти; противоречивости бюджетного законодательства в части возникновения и финансирования расходных обязательств.

<sup>1</sup> Повышение эффективности бюджетных расходов. М., 2009.

Все это в совокупности препятствует экономическому возрождению российских регионов, а, следовательно, и стабилизации социально-экономического роста в стране.

В Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999-2001 гг.<sup>2</sup> основные приоритеты были нацелены на ликвидацию сложившегося в 1990-х гг. противоречия между жесткой централизацией системы финансирования расходных полномочий в руках федерального правительства и значительной формальной децентрализацией процесса принятия решений различными уровнями власти. Однако этого оказалось явно недостаточно для формирования благоприятных базовых условий работы бюджетов всех уровней на основе федеративного устройства, обеспечивающего одновременно стабильность финансовой базы и эффективность бюджетных расходов государства и местного самоуправления. Поэтому в 2002 г. Комиссия при Президенте Российской Федерации под руководством Д.Н. Козака подготовила Концепцию разграничения полномочий между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления по общим вопросам организации органов государственной власти и местного самоуправления. В первом ее разделе было подчеркнуто, что цель Концепции состоит в разграничении полномочий таким образом, чтобы «решение публичной властью стоящих перед ней задач осуществлялось на том уровне власти, который способен сделать это наиболее рационально, прежде всего, с точки зрения доступности гражданам социальных услуг»<sup>3</sup>. Тем самым впервые в России на концептуальном уровне был сформулирован принцип субсидиарности как принцип «лучшего уровня».

Позднее в результате принятия базовых федеральных законов<sup>4</sup>, определяющих изменения в Бюджетном кодексе РФ и уточняющих разграничение полномочий между органами власти

различных уровней при реформировании местного самоуправления, стал постепенно формироваться такой механизм принятия обязательств, когда только тот уровень власти, который непосредственно устанавливает размеры и направления предоставления бюджетных услуг, может и должен обеспечивать их имеющимися в его распоряжении доходами.

Однако наряду с передачей полномочий «сверху вниз» на основе принципа субсидиарности многие полномочия переходили в обратном направлении - «снизу вверх», к Федерации. В этой связи теряется логичность декларированного принципа максимально низкого уровня в качестве базового для указанных федеральных законов. Деятельность по закреплению полномочий субъектов Федерации в целом приобретает преимущественно «фасадный» характер, поскольку в итоге большая часть полномочий (более 700) остается у Федерации.

Таким образом, анализ проблем законодательного регулирования вопросов разграничения компетенции в Российской Федерации показал, что принцип субсидиарности в структуре и функционировании отечественного федерализма не соблюдается. Во-первых, ощущается сильный перевес в пользу РФ (т.е. вышестоящего уровня). Во-вторых, принцип финансового обеспечения исполнения полномочий противоречиво описан в Федеральном законе № 184-ФЗ и проведен недостаточно четко в части его реализации (в Бюджетном и Налоговом кодексах), что не позволяет субъектам Федерации и муниципалитетам стать тем самым «лучшим уровнем», без которого немыслима сама стратегия субсидиарности. Не случайно реальная децентрализация расходных обязательств в сфере финансирования производства общественных социально значимых благ может в ближайшие годы стать одним из самых важных событий реформы федеративных отношений в России.

Неэффективность финансового обеспечения расходных обязательств субфедеральных бюджетов выявилась в результате выборочной оценки результативности бюджетных расходов в 2001-2002 гг. в ряде российских регионов и муниципалитетов. Анализ расходов бюджета по той или иной статье функциональной классификации в условиях наличия «нефинансируемых мандатов» в большинстве случаев дал повод экспертам сделать абсурдный вывод о возможности сокращения расходов бюджета.

Однако бюджетные расходы не могут сокращаться. Напротив, чем больше их величина, тем выше качество жизни населения данной территории - при условии, что расходы бюджета ре-

<sup>2</sup> Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июля 1998 г. № 862.

<sup>3</sup> Указ Президента РФ от 21 июня 2001 г. № 741 // Собр. законодательства РФ. 2001. № 26. Ст. 2652. Данный указ признан утратившим силу Указом Президента РФ от 16 июля 2004 года № 910 // Собр. законодательства РФ. 2004. № 29. Ст. 3019.

<sup>4</sup> Речь идет о федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ и Федеральном законе «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» от 20 августа 2004 г. № 120-ФЗ, а также о Бюджетном кодексе Российской Федерации, вступившем в силу с 1 января 2008 г.

зультативны, а сам бюджет сбалансирован. Так объективно встал вопрос о критериях результативности и эффективности бюджетных расходов, которые являются формой проявления функций государства и местного самоуправления по производству общественных благ и услуг.

Как показал международный опыт, именно ориентация на мнение потребителей о качестве бюджетных услуг при принятии бюджетных решений в значительной степени решает проблему результативности и эффективности функционирования сектора бюджетных услуг, а значит, и проблему рационального использования бюджетных ресурсов. К сожалению, лимиты финансирования бюджетополучателей до последнего времени определялись в основном по нормативам, которые в лучшем случае никак не зависели от качества предоставляемых бюджетных услуг, а в худшем - оказывались тем больше, чем хуже их качество.

Несмотря на завершение реформы межбюджетных отношений, в России формируется модель корпоративного федерализма, которая строится на единообразной законодательной базе, централизации на федеральном уровне решений всех важнейших вопросов в совокупности с административно-политическим контролем за региональными властями, выступающими в качестве филиалов единой корпорации. Это подтверждают такие решения, как фактическая отмена выборности глав субъектов Российской Федерации, односторонние решения федерального центра по "монетизации льгот", разграничению полномочий и проведению национальных проектов. В 2006 г. данные тенденции усилились: в Зако-

не о федеральном бюджете на 2008 г. предусматривается рост доли субвенций и субсидий в межбюджетных трансфертах<sup>5</sup>.

Кроме того, концентрация полномочий по расходам в социальной сфере на уровне бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов усугубляет проблему социальной поляризации в обществе на фоне устойчивого профицита федерального и консолидированного бюджетов РФ и объявления ряда социальных приоритетов в виде национальных проектов. На повестке дня остается проблема неадекватного финансового обеспечения социальных расходов на всех уровнях бюджетной системы, включая субфедеральные бюджеты.

Противоречие заключается в том, что социальные стандарты на территории всей страны гарантируются государством, а их финансовое обеспечение в регионах и на местах фактически зависит от той доли межбюджетных трансфертов, которые поступают из федерального бюджета РФ в виде безвозмездных, безвозвратных перечислений в доходы территориальных бюджетов.

Таким образом, актуальность проблемы адекватной реализации бюджетных полномочий региональными и местными органами власти в социальной сфере, ее научная новизна и практическая значимость обусловлены необходимостью формирования эффективного механизма финансирования социальных расходов из бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов на основе принципов subsidiarity, территориального соответствия и территориальной дифференциации в условиях жестких бюджетных ограничений.

*Поступила в редакцию 01.11.2009 г.*

<sup>5</sup> Руководство по управлению региональными и муниципальными финансами / под общ. ред. А.М. Лаврова. М., 2007.

## Методические вопросы формирования финансовой стратегии экономических субъектов

© 2009 Л.Р. Ахметжанова

Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

В статье обосновано, что в условиях изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры финансового рынка и связанной с этим неопределенности эффективным инструментом перспективного управления финансовой деятельностью экономического субъекта выступает финансовая стратегия.

*Ключевые слова:* финансовый рынок, государственное регулирование, финансовая стратегия.

Эффективность функционирования экономического субъекта в долгосрочной перспективе в значительной степени определяется уровнем стратегического управления его финансовой деятельностью. Осуществляемая на всех стадиях жизненного цикла организации, финансовая деятельность охватывает все аспекты функционирования экономического субъекта, начиная от момента ее зарождения, приобретения внеоборотных и оборотных активов, трудовых ресурсов, осуществления взаимоотношений с акционерами, государством, партнерами, финансово-кредитными учреждениями.

В условиях изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры финансового рынка и связанной с этим неопределенностью эффективным инструментом перспективного управления финансовой деятельностью экономического субъекта выступает финансовая стратегия.

Финансовая стратегия представляет собой определение долгосрочных целей финансовой деятельности организации и выбор наиболее эффективных способов и путей их достижения. Таким образом, финансовая стратегия - сложная многофакторная ориентированная модель действий и мер, необходимых для достижения поставленных перспективных целей в общей концепции развития в области формирования и использования финансово-ресурсного потенциала компании.

Охватывая все формы финансовой деятельности организации, а именно оптимизацию основных и оборотных средств, формирование и распределение прибыли, денежные расчеты и инвестиционную политику, финансовая стратегия исследует объективные экономические закономерности рыночных отношений, разрабатывает формы и способы выживания и развития в новых условиях.

Актуальность разработки финансовой стратегии определяется рядом условий, важнейши-

ми среди которых являются интенсивность изменений факторов внешней финансовой среды, высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с деятельностью организаций; темпы технологического прогресса; нестабильность государственной экономической политики и форм регулирования финансовой деятельности.

Место и роль финансовой стратегии в экономике оценивается неоднозначно. Чаще всего финансовая стратегия экономического субъекта как инструмент регулирования его деятельности используется в связке с инвестиционной стратегией, поскольку перспективность и временной шаг инвестиционных решений непосредственно связаны с финансовыми процессами (подобную точку зрения высказывают Г.Б. Клейнер, А. Мовсесян). Отдельные исследования трактуют финансовую стратегию как часть финансового менеджмента (И.Т. Балабанов, Т.Б. Крылова, Е.Г. Стоянова).

Финансовая стратегия, главной задачей которой является достижение полной самокупаемости и независимости предприятия, строится на определенных принципах организации и включает в себя: текущее и перспективное финансовое планирование, определяющее на перспективу все поступления денежных средств предприятия и основные направления их расходования; централизацию финансовых ресурсов, обеспечивающую устойчивую работу предприятия в условиях возможных колебаний рыночной конъюнктуры; безусловное выполнение финансовых обязательств перед партнерами; разработку учетно-финансовой и амортизационной политики предприятия; организацию и ведение финансового учета предприятия и сегментов деятельности на основе действующих стандартов; составление финансовой отчетности по предприятию и сегментам деятельности на основе действующих стандартов; финансовый анализ деятельности предприятия и его сегментов (приоритетных хо-

зайственных и географических сегментов, прочих сегментов в составе нераспределенных статей); финансовый контроль деятельности предприятия и всех его сегментов.

Процесс разработки финансовой стратегии предопределяет выбор наиболее эффективных направлений достижения поставленных целей. Такой выбор обеспечивается оценкой альтернативных вариантов возможных стратегических финансовых решений, их отбором исходя из следующих требований:

1. Финансовая стратегия предполагает адекватную реакцию на изменение условий внешней среды. И.А. Бланк пишет, что новая парадигма формирования стратегии предопределяет, что главное содержание стратегического поведения объекта управления состоит не в четком исполнении предусмотренных заданий, а в способности быстро реагировать на изменение условий внешней среды с соответствующей корректировкой этих заданий.<sup>1</sup>

2. Объектом финансового управления являются финансовые ресурсы. Поэтому адаптация финансовой стратегии к изменяющимся условиям внешней среды обеспечивается изменением направлений формирования и использования финансовых ресурсов отрасли.

3. Финансовая стратегия должна давать возможность реальной оценки финансовых возможностей, обеспечивать максимально эффективное использование внутреннего финансового потенциала и возможность маневра финансовыми ресурсами.

4. Учитывая неопределенность окружающей среды и развития факторов, не контролируемых менеджерами, можно отметить, что разработка финансовой стратегии должна предусматривать возможные качественные и количественные параметры развития неконтролируемых факторов с целью уменьшения их возможного негативного воздействия.

5. В системе финансовой стратегии формируется значение основных критериев оценки и выбора важнейших финансовых управленческих решений.

Финансовая стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления отраслью. Исходя из современных принципов стратегического управления подготовка, утверждение и последующее выполнение финансовых стратегических решений должны осуществляться с учетом того, что отрасль является открытой социально-экономической системой,

<sup>1</sup> Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев, 2004. С. 26.

способной к адаптации и самоорганизации. Под способностью к самоорганизации мы понимаем соответствующую временную, пространственную и функциональную структуру, реагирующую на внешние воздействия в условиях рыночной экономики.

Финансовая стратегия организации, по мнению автора, является базовой по отношению к общей стратегии развития. Влияние на формирование финансовой стратегии будет оказывать выбор общей стратегии развития, в то же время ограниченность финансовых ресурсов не позволяет реализовать все запланированные мероприятия.

Выделяют следующие этапы разработки финансовой стратегии.

1. **Определение периода реализации стратегии.** Продолжительность этого периода зависит в первую очередь от продолжительности периода формирования общей стратегии развития организации.

2. **Анализ факторов внешней финансовой среды.** На продолжительность периода реализации стратегии воздействуют такие факторы, как динамика макроэкономических процессов, изменения, происходящие на финансовом рынке, отраслевая принадлежность и специфика производственной деятельности организации.

3. **Формирование стратегических целей финансовой деятельности.** Формирование стратегических целей финансовой деятельности организации является следующим этапом стратегического планирования, главная задача которого заключается в максимизации рыночной стоимости организации.

4. **Разработка финансовой политики организации.** На основе финансовой стратегии определяется финансовая политика организации по конкретным направлениям финансовой деятельности: налоговой, амортизационной, дивидендной, эмиссионной и т.п.

5. **Разработка системы мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии.** В результате разработки системы мероприятий, обеспечивающих реализацию финансовой стратегии, в организации формируются “центры ответственности”, определяются права, обязанности и меры ответственности их руководителей за результаты реализации финансовой стратегии организации.

6. Заключительным этапом разработки финансовой стратегии организации является **оценка эффективности разработанной стратегии**, которая может быть основана на прогнозных расчетах различных финансовых показателей, а также на основе прогноза динамики нефинансовых результатов реализации разработанной стратегии.

В зависимости от сферы принятия выделяются технические, маркетинговые, социальные и управленческие стратегические решения. Центральное место среди них занимает товарно-рыночная (маркетинговая) стратегия, которая, как правило, в значительной степени индуцирует соответствующие стратегии и решения в других сферах (технической, социальной и управленческой). Однако эти сферы принятия решений могут быть реализованы также и автономно.

Реалистичность финансовой стратегии предприятия достигается в случае, когда разработаны меры по ее детальной реализации, что означает: определение порядка и объемов реструктуризации организации, обновление ассортимента выпускаемой продукции, изменение номенклатуры продукции, повышение ее качества и потребительских свойств. Важным элементом реализа-

ции финансовой стратегии является корректировка цен, от чего зависит возможность выхода на новые рынки; обновление техники, внедрение новых технологий; повышение квалификации работников, рост производительности труда; обеспечение инвестиционной привлекательности организации в целом.

При разработке финансовой стратегии выделяются доминантные сферы финансовой деятельности. И.А. Бланк отмечает четыре доминантные сферы финансовой стратегии<sup>2</sup>:

- стратегия формирования финансовых ресурсов;
- инвестиционная стратегия;
- стратегия обеспечения финансовой безопасности;
- стратегия повышения качества управления финансовой деятельностью.

*Поступила в редакцию 02.11.2009 г.*

<sup>2</sup> Бланк И.А. Указ. соч. С. 32-33.



## Современная политика Российского государства в области развития инновационной системы

© 2009 А.В. Барабаш

Российский государственный социальный университет

Кризисная ситуация, сложившаяся в экономике и в инновационном комплексе страны, обуславливает необходимость поиска путей и ресурсов выхода из данного положения. Это требует исследования современных приоритетов и параметров инновационного процесса, инновационной политики государства. Цель статьи - рассмотреть современную политику России в области развития инновационной системы.

*Ключевые слова:* инновации, государство, государственная инновационная политика, инновационная система.

Первые попытки формирования в России национальной инновационной политики относятся к 1997-1998 гг., а в 1990-х гг. было начато осуществление нескольких инициативных проектов по реализации имеющихся инновационных возможностей, которые явились следствием долгожданной реакции на структурные изменения, происходящие в экономике, и критический спад объемов государственного финансирования научных исследований.

Например, в апреле 1992 г. Верховным Советом РФ был создан Инновационный Комитет в рамках структуры Высшего Экономического Совета при Президиуме Верховного Совета. Он принял следующее определение термина "инновация": "Инновационной (внедренческой) считается деятельность по созданию и использованию интеллектуального продукта, доведению новых оригинальных идей до их реализации в виде готового товара на рынке" (письмо Инновационного Совета от 19 апреля 1991 г. № 448). Тем не менее, создание данного комитета не стало началом разработки национальной инновационной политики в целом.

Следует отметить, что большее внимание уделялось организационным мероприятиям, нежели созданию нормативно-законодательной базы инновационного сектора. Законодательная поддержка инновационной деятельности не осуществлялась, хотя и разрабатывались проекты новых законов. Так, в январе 1998 г. проект федерального закона "Об инновационной деятельности в Российской Федерации" был принят к рассмотрению Государственной Думой, а затем направлен на одобрение в Правительство Российской Федерации. Однако проект содержал много неточностей и поэтому был отозван.

В 1999 г. был разработан второй законопроект с названием "Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике". Этот законопроект прошел первое рассмот-

рение и первое чтение в Государственной Думе в июне 1999 г. Пройдя второе и третье чтения, 23 декабря 1999 г. он был одобрен Советом Федерации. Однако 3 января 2000 г. закон был отклонен и.о. Президента В.В. Путиным.

Позже, в феврале 2000 г., в Государственной Думе была создана специальная комиссия для решения вопроса о дальнейшей судьбе закона. Тем не менее, президентская сторона отказалась участвовать в работе упомянутой специальной комиссии, и на этом основании по предложению Комитета Государственной Думы по образованию и науке в июне 2001 г. закон был снят с дальнейшего рассмотрения.

Важно отметить то, что *ни один из ведущих экспертов и ученых не был привлечен к разработке этого закона национального значения.* Данная ситуация свидетельствует о том, что: 1) закон готовился небольшой рабочей группой и случайно привлеченных экспертов без участия ведущих специалистов РАН и отраслевых институтов; 2) в нем не были заинтересованы наиболее рентабельные сырьевые отрасли промышленности; 3) сами ученые и, в первую очередь, руководство РАН не проявили необходимую активность в вопросе реализации данного проекта. Процедура подготовки проекта закона не предусматривала его обязательное рецензирование междисциплинарной группой независимых экспертов. В начале 2000 г. был представлен новый проект "Концепции инновационной политики России на 2001-2005 годы", разработанный в связи с истечением срока действия концепции инновационной политики РФ на 1998-2000 гг.. Новый проект включал в себя вопросы законодательного и нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, меры по повышению инновационной активности и развитию инфраструктуры, по разработке экономических и финансовых механизмов активизации инновационной деятельности.

За последние десять лет серьезных положительных сдвигов в инновационной политике не произошло. Следовавшие заявления официальных лиц не влекли за собой необходимых мероприятий по развитию инновационной деятельности в стране.

Так, в Послании к Федеральному Собранию Российской Федерации 8 июля 2000 г. Президент Российской Федерации отмечал, что очень многие отечественные предприятия остаются неконкурентоспособными, что сохраняется сырьевая направленность экономики, что Россия проигрывает в конкуренции на мировом рынке, который становится все более конкурентоспособным благодаря инновациям<sup>1</sup>.

В марте 2002 г. Президент РФ поставил новые национальные цели государственной политики в области развития науки и технологий, которые призваны обеспечить переход к инновационному пути развития страны. Был разработан поэтапный план реализации государственной политики. На первом этапе (до 2006 г.) Правительство РФ было призвано уточнить законодательство (включая стимулирование инновационной деятельности), сформировать соответствующую национальную инновационную систему и управление этой системой. На втором этапе (до 2010 г.) Правительство завершит формирование национальной инновационной системы. На совместном заседании Совета Безопасности РФ, Президиума Государственного Совета РФ и Со-

<sup>1</sup> Рабочий семинар в Хельсинки. Важный по своему значению международный семинар по вопросам российской инновационной политики состоялся в 2001 г. в Хельсинки (организаторами выступили: ОЭРС, Академия Финляндии, Министерство промышленности, науки и технологий РФ). На нем были сформулированы следующие положения инновационной политики: инновационное отставание России может увеличиться, если не будут проведены институциональные реформы, призванные связать растущую инновационную инфраструктуру с научной системой и развивающимся внутренним рынком; сужение инновационного отставания - "инновационной пропасти" - потребует политических мер по снижению рыночных рисков в области инноваций и введению льгот по коммерциализации технологий и созданию малых инновационных предприятий; потребуются принятие сильных и стабильных законов по обеспечению прав на интеллектуальную собственность и поддержанию трансформации российских знаний в технологии и инновации; масштаб для мобилизации российского человеческого потенциала остается ограниченным ввиду недостаточных возможностей для исследований со стороны бизнес-сектора страны и проблемы стареющих научных кадров в госсекторе; российский венчурный рынок продолжает расти, однако расширение объемов финансирования инноваций и предпринимательства требует увеличения доли внутреннего финансирования, а также проведения налоговой и банковской реформ. *Источник.* Основные положения политики, изложенные на Хельсинском семинаре по инновационной политике и оценке науки и технологий в России (1-2 марта 2001 г.).

вета по науке и высоким технологиям при Президенте РФ были одобрены "Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу". Несмотря на ряд противоречивых положений, в этот документ вошли рекомендации ученых и специалистов.

Целесообразно оценить деятельность хозяйствующих субъектов, направленную на выполнение задач, сформулированных Президентом России в Послании Федеральному Собранию, с учетом их научно-технического потенциала. Показатели в основном неутешительны: численность специалистов, занятых научно-техническими исследованиями и разработками, составляет 895 тыс. чел., по данным на 2008 г. Из них исследователей - 428 300 чел. В сравнении с советскими временами число исследователей сократилось более чем на 400 000 чел., т.е. в 1,9 раза. Численность КБ уменьшилась в 2,9 раза, а проектных и проектно-конструкторских организаций - в 6,2 раза.

Основные виды технологической инновационной деятельности организаций составляют (по данным на 2008 г.): 25,8% - приобретение и освоение машин и оборудования, имеющих отношение к технологическим инновациям; 15,3% - производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения услуг или методов их производства (передачи); 13,5% - исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов; 11,2% - приобретение программных средств; 9,9% - обучение и подготовка персонала, связанная с технологическими инновациями; 7,8% - маркетинговые исследования в области технологических инноваций; 6,5% - приобретение технологических инноваций; 10,0% - прочие технологические инновации<sup>2</sup>.

Статистические данные позволяют выявить распределение затрат на исследования и разработки в общем объеме отгруженной продукции (по данным на 2008 г.), а именно: 64,4% организаций расходуют на исследования и разработки до 1% от общего объема отгруженной продукции; 14,7% организаций - 4% и более; 11,7% организаций - 1-2%; 9,3% организаций - 2-4%.

Налицо значительное отставание производства по комплексу высоких технологий и снижение средней квалификации научно-технического и производственного персонала.

В результате проведенных рядом специалистов исследований были выявлены основные

<sup>2</sup> Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2008 г.

факторы, препятствующие инновациям в России (по данным на 2008 г.) и доли их влияния на данный процесс:

- недостаточность денежных средств - 40%;
- низкий уровень научно-технического потенциала - 27%;
- недостаток финансовой поддержки государства - 17%;
- высокая стоимость технологических инноваций - 16%.

Преимущество в технологической сфере является важнейшим фактором обеспечения национальной безопасности страны. Можно отметить как целые отрасли, по которым российские разработчики завоевали мировое лидерство, так и отдельные передовые технологии. Имеются три уровня технологического превосходства:

1) целая отрасль, в которой Россия имеет значительные достижения (космическая, ядерная техника);

2) технологическое направление, в котором Россия имеет разработки мирового уровня, например новые металлические и неметаллические материалы, сварка, неразрушающий контроль, упрочняющие технологии, химические технологии, композиционная керамика и др.;

3) отдельные технологии, имеющие мировой уровень, но относящиеся к отрасли, по ко-

торой Россия отстает от мирового уровня (например, биотехнологии или технология производства подложек из карбида кремния для микроэлектронной техники).

Сравнение России по уровню развития критических базовых технологий с США, проведенное ГосНИИ авиационных систем, свидетельствует о наличии отставания от мирового уровня практически по всем технологиям. Вместе с тем в половине технологических направлений имеются значительные технические или приоритетные достижения в отдельных областях (табл. 1).

Еще недавно российские ученые прочно удерживали лидирующие позиции по некоторым направлениям. К настоящему времени, по мнению ряда специалистов, Россия безнадежно отстала от мировых лидеров. Тем не менее, и в электронике все еще существует значительное количество боеспособных технологий, конкурентное преимущество которых заключается не в низкой стоимости. Эти примеры подтверждают тезис о том, что практически в любой отрасли можно найти высокоэффективные технологии, имеющие хороший экспортный потенциал. Однако, как и в других сферах человеческой деятельности, работа в этом сегменте рынка требует специализации и высокопрофессионального подхода. Российские компании могут поставлять

**Таблица 1. Сравнение уровня развития критических базовых технологий России с США\***

№ п/п	Технологическое направление	Уровень технологий в России	Уровень технологий в США	Страна с наивысшим уровнем развития технологии
1	Технологии новых материалов	3	4	США
2	Микроэлектронные технологии	2	3	Япония
3	Оптоэлектронные технологии	2	4	США
	Лазерные технологии	4	4	США
4	Радиоэлектронные технологии	3	4	США
5	Компьютерные технологии	1	4	США, Япония
	Информационные технологии	2	4	США, Япония
6	Ядерные технологии	4	4	США, Россия
7	Технологии промышленного оборудования	2	4	-
8	Технологии двигательных установок	3	4	США
9	Технологии энергетики и энергоснабжения	2	3	-
10	Технологии спецхимии и энергонасыщенных материалов	3	4	США
11	Биотехнологии	2	3	Япония
12	Уникальная экспериментальная база	2	4	США
13	Технологии обеспечения экологически чистой среды обитания	3	3	-

\* *Примечание.* Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2008.

Условные обозначения:

4 - высокий уровень развития технологии, мировое лидерство;

3 - значительные технологические достижения, приоритетные достижения в отдельных областях;

4 - общее отставание, определенные достижения в отдельных областях;

1 - значительное отставание по важным аспектам

Ввиду многопрофильности технологического направления определить мирового лидера не представляется возможным.

на зарубежный рынок такие наукоемкие соответствующие мировым стандартам изделия, как электровакуумные и СВЧ-приборы, полупроводниковые, газовые и твердотельные лазеры различного назначения, лазерные гироскопы, ЖК-индикаторы и панели, электроннооптические приборы, мощные полупроводниковые приборы, газоразрядные панели, резисторы, конденсаторы и многое другое. Можно сделать уверенный вывод о том, что в России имеется хороший потенциал для коммерциализации разработок. Однако значительные препятствия на пути коммерциализации технологий создает недооценка российскими технологами, подобно многим технологом во всем мире, роли финансов и менеджмента в коммерциализации технологий. Технология, финансы и менеджмент - вот те три кита, которые необходимо учитывать при обсуждении возможности использования российских технологий. В этой связи создание эф-

ровании этого процесса и его юридически-правовом обеспечении.

НИС включает в себя следующие компоненты: нормативно-правовую базу ИД; субъекты ИД (субъекты инновационной деятельности - организации и физические лица, осуществляющие создание и продвижение инновационного продукта); инфраструктуру НИС (инновационная инфраструктура - совокупность юридических лиц, ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание инновационной деятельности).

Место любой страны в мировом технологическом пространстве определяется двумя наборами показателей: наукоемкостью (параметры на входе) и наукоотдачей (эффективность и конкурентоспособность). В табл. 2. приведены данные

**Таблица 2. Данные о наукоемкости и наукоотдаче национальных экономик высокоразвитых стран\***

Страна	ВВП, млрд. долл.	ВВП на одного занятого, тыс. долл.	Доля расходов на исследование и разработки в ВВП, %	Текущий индекс конкурентоспо- собности	Доля Hi-Tech продукции в товарном экспорте, %	Доля в мировом экспорте информационного оборудования, %
США	9875	73,1	2,64	2	28,2	16,3
Китай	5135	7,2	1,00	47	16,7	4,6
Япония	3425	56,0	3,04	15	26,3	11,5
Индия		4,9		36	3,2	
Германия		56	2,44	4	15,3	4,8
Франция		56,2	2,17	12	19,4	3,4
Великобритания		54,5	1,87	7	26,2	5,3
Италия	1410	56,5	1,04	24	7,9	1,1
Россия	1185	18,0	1,01	58	3,1	0,2
Канада		60		11		2,2

\* Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2008.

фективно функционирующей национальной инновационной системы является важной задачей.

*Национальная инновационная система (НИС)* - совокупность законодательных, структурных и функциональных компонентов, обеспечивающих развитие инновационной деятельности в стране. Структурными компонентами НИС являются организации частного и государственного сектора, которые во взаимодействии друг с другом в рамках юридических и неформальных норм поведения обеспечивают и ведут инновационную деятельность (ИД) в масштабе государства. Эти организации действуют во всех сферах, связанных с инновационным процессом в исследованиях и разработках, образовании, производстве, сбыте и обслуживании нововведений, финанси-

о наукоемкости и наукоотдаче национальных экономик высокоразвитых стран.

Таблица позволяет определить место России в мировом технологическом пространстве.

Анализ табл. 2 показывает, что при одинаковых параметрах наукоемкости Китая, Италии и России на выходе наукоотдача России по доле высокотехнологичного экспорта уступает в 5 раз Китаю, в 4 раза Италии, находится на уровне Индии; по конкурентоспособности уступает Италии более чем в 2 раза, уступает Китаю; по доле в мировом экспорте информационного оборудования уступает Китаю в 23 раза, Италии в 5 раз. Причина низкой наукоотдачи видится в отсутствии фундаментальной национальной инновационной системы.

Основной проблемой национальной инновационной системы России является отсутствие крупных высокотехнологичных фирм, способных брать на себя внедрение высоких технологий. Национальная инновационная система включает в себя не только инфраструктурные элементы, но и нормативно-правовую базу, способствующую коммерциализации научно-технических разработок. В настоящее время ряд правовых доку-

ментов, регулирующих хозяйственную деятельность организаций научно-технической сферы, не соответствует решаемым ими инновационным задачам. Важный элемент национальной инновационной системы - институциональная среда, т.е. совокупность законодательных актов, норм, правил и ведомственных инструкций, определяющих формы и методы взаимодействия занятых инновационной деятельностью.

*Поступила в редакцию 01.11.2009 г.*

## К новой экономической теории как основе идеологического, политического, экономического переустройства России

© 2009 В.К. Нусратуллин

доктор экономических наук, профессор

Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа

В статье рассматривается социально-экономическая ситуация в стране, обосновывается теоретическая база социально объединяющей идеологии в России, раскрываются проблемы отечественной экономической науки, доказываются объективность неравновесной экономической теории и необходимость ее использования в качестве теоретической основы современной идеологии, предлагаются пути выхода из ситуации деградации экономики и деморализованности общества.

*Ключевые слова:* экономическая теория, современная идеология, переустройство России.

Хочется поблагодарить организаторов Российского экономического конгресса, которые в трудное кризисное время собрали острейшие умы России, пытаясь вызволить ее из беды, за предоставленную возможность участвовать в форуме “РЭК-2009”. В результате участия были вынесены определенные мысли, с которыми автор хотел бы поделиться в данной статье.

### **1. О социально-экономической ситуации и симптомах вызревания предпосылок возврата к социализму в стране**

Сегодня Россия вновь, как и в первой половине прошлого века, выбрала путь движения особняком вне столбовой дороги общечивилизационного развития. И оказалась не в авангарде капиталистического развития, а на задворках капитализма в своих попытках реанимации той его исторической стадии, которая называется этапом первоначального накопления капитала. И так же, как и капиталистические правительства тех давних времен, наше государство игнорирует необходимость проведения эффективных социальных преобразований. Почему?

Для ответа на вопрос отметим, что сегодня, несмотря на все попытки в экономической теории затушевать, забыть формационный подход в анализе исторического развития социально-экономических систем, в основе которого лежит формула необходимого соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил, исторические тенденции развития человеческой цивилизации все же подчиняются ей. Теперь уже в глобальном масштабе производительные силы мирового хозяйства выросли до такого уровня, что практически могут удовлетворить необходимые материальные потребности в пище, одежде, жилье и тому подобном всех жителей планеты, даже выше физиологических, медицинских и других норм жизнедеятельности человека.

Тогда получается, что для выживания какой-либо части человеческой цивилизации или отдельной прослойки населения внутри стран ей нет нужды наращивать накопление богатства в виде огромных размеров частнособственнического капитала, как страхового фонда для его владельца на случай каких-либо экономических катаклизмов, способных лишить ее благ и доходов, комфортного существования, что характерно для современных производственных отношений. Такое частнособственническое накопление в наше время становится бессмысленным, особенно на фоне нищеты большей части человечества. К тому же оно продуцирует хищническую эксплуатацию природных ресурсов планеты, сокращающую шансы человечества на выживание.

То есть современные производственные отношения, подчиняющиеся сегодня столь нелепым страстям частнособственнического накопления и присвоения, становятся безнадежно отставшими и уже в глобальном масштабе входят в противоречие с передовым уровнем развития производительных сил, поскольку первые не могут обеспечить механизм справедливого распределения производимых теперь уже в избытке материальных благ. Следовательно, также в глобальном масштабе назрели предпосылки смены отставших производственных отношений с тем, чтобы привести их в соответствие с ушедшим вперед уровнем производительных сил, тем самым активизируя вопрос обеспечения справедливого распределения доходов и материальных благ и на этой основе построения более совершенных производственных отношений в рамках отдельных обществ и всего человечества, соответствующих новому витку развития производительных сил. И это послужит новым базисом уже преимущественно духовно-интеллектуального развития человечества, чтобы вывести нас к высотам более прогрессивного типа цивилизации.

У нас же в стране при непонимании и (или) неведении широкими слоями населения анахронизма данной ситуации, пассивном ее созерцании интеллектуальной прослойкой, бездействии “кормящейся” от случая государственной бюрократии царят производственные отношения, генератором которых является олигархо-бюрократическая с клановым оттенком диктатура государственной власти евразийского типа. Почему евразийского? Потому, что она рядится в тогу западноевропейской либеральной демократии, в то же время насаждая в российском обществе махровый деспотизм восточного типа, в котором народ из субъекта власти превратился в бесправного объекта манипулирования властью.

Следствием отживающих в мире, но царящих в нашей стране анахронических производственных отношений являются:

- непрекращающаяся гражданская война на Кавказе, которую используют местные региональные кланы для выкачивания финансовых средств из федерального бюджета, но отголоски которой периодически сотрясают Россию;

- полная беспомощность государства перед лицом техногенных и природных катаклизмов, первые из которых зачастую оказываются результатом халатности, неисполнительности, а то и откровенного саботажа и вредительства должностных лиц, в том числе и в системе государственной службы и управления;

- беспредельная коррупция (по словам сведущих людей, средняя величина “отката” в субсидиях регионам дошла до 60%), способная затормозить любые точки развития, превращая в полную демагогию слова высших должностных лиц об умной экономике, инновационном развитии со всеми вытекающими последствиями дальнейшей консервации экономической и социальной убогости страны<sup>1</sup>.

В то же время клановая верхушка страны, укомплектованная на основе кумовства, семейственности, продолжает генерировать новые способы удержания власти, всячески изворачиваясь в рамках привнесенного из западных стран положений закона о демократических выборах, в то же время сохраняя монополию административной власти, прямым следствием и продолжением которой является и монополия экономической власти, наращивающей способы дальнейшего частнособственнического присвоения национального богатства, ограбления и обездоливания широких слоев населения. Все это продолжается:

<sup>1</sup> Здесь уместно привести слова М.С. Горбачева: “... Лапы коррупции уже так сильно сомкнулись на шею страны, что к голове перестает поступать кислород” // Аргументы и факты. 2009. 2-9 дек. С. 4.

- под барабанную дробь средств массовой информации, возвещающую о якобы улучшении жизни пенсионеров, бюджетников и вообще широких слоев населения страны, в то время как страна в общецивилизационном плане движется все дальше и дальше вниз в рейтинге государств по показателям экономического развития и благосостояния людей;

- перед лицом надвигающегося полного разоружения страны, когда наступит час “X” и наши войска останутся без защиты стратегического наступательного оружия из-за их полного не только морального, но и физического износа. Другие рода войск стали деморализованными и небоеспособными по современным мировым стандартам уже в 90-е гг. прошлого столетия. Народ живет в ожидании, кто первым начнет осваивать наши безмерные территории и богатства: либо Китай простым переходом войск через наши южные границы, либо США нанесением превентивного бомбового или точечного ядерного удара по стратегическим объектам России. Народ помнит историю, которая свидетельствует, что колониальный захват любой страны, в любые исторические времена не приводит к процветанию аборигенов, в положении коих мы можем оказаться;

- в отсутствие всякой государственной идеологии, способной сплачивать население страны, нацию во имя достижения прогрессивных целей. Ее нет потому, что в экономике процветает хищничество, которое невозможно обрядить в благопристойные одежды. Поэтому накидывается политическая маска, которая по сути своей эпизодична, индивидуальна, скоротечна и не может дать прочных системных положений о функционировании той или иной системы.

Сегодня лицемерие сквозит во всем: как в обращениях высших должностных лиц к народу, так и в их выступлениях на всяких форумах, в том числе и научных. Маска - признак двойственности государственной политики: в ней - вещание народу, без нее - поощрение антинародного правопорядка своей государственной властью. А чтобы люди не догадывались об иезуитской сущности власти, делается все, чтобы их умы были заняты другими мыслями. Самые лучшие из них для власти - это мысли людей, озабоченных самосохранением, ибо самосохранение - наивысший инстинкт человека.

Отсюда - разгул преступности, целенаправленный развал структур обеспечения правопорядка, всяческая поддержка садистов и маньяков, в том числе и продлением моратория на смертную казнь. Соответственно, народ цепенеет, интеллигенция, подобно страусу, принимает

соответствующую позу, клан и его структура продолжают грабить национальное достояние страны, преступая всякие общепринятые цивилизованные нормы в системе государственного регулирования.

При всем том что ООН провозгласила расслоение стран и населений стран по доходам обществ цивилизационной проблемой номер один, наша страна продолжает жить по плоской шкале налога на доходы, имущество и землю физических лиц, что способствует наращиванию расслоения населения по доходам, возвращению мультимиллионеров и миллиардеров, которые со всем своим достоянием без всяких препятствий перекочевывают за границу.

А нашу народ регулярно с опережением в полгода и более получает очередную порцию увещаний о прибавке к пенсиям, о всеобъемлющей помощи ветеранам Великой Отечественной войны (которых уже практически не осталось, однако они являются прекрасными объектами демонстрации заботы государства о народе, являющейся каплей в море нерешенных властью проблем в сфере социальной защиты и социального обеспечения населения) и только потом - эту самую прибавку в несколько десятков или пару сотен рублей, а также в придачу картинку в телевизоре о том, что какой-то ветеран после долгих мытарств наконец-то получил положенную ему льготу, зачастую по прямому указанию либо премьер-министра, либо самого президента.

К настоящему времени в условиях покровительства антиобщественной деятельности олигархо-бюрократии со стороны правительства, прикрывающего свое бездействие удобной маской приверженца либеральной демократии, проблемы нашего социально-экономического бытия созрели и перезрели. Их надо решать. И, как говорит наш президент Д.А. Медведев, решать всем миром. Однако решающее слово и дело принадлежит государственной власти, которая в последнее время для оправдания своего ничегонеделания стала, как фиговым листком, прикрываться удобной, ни к чему не обязывающей фразой: "Народ должен самостоятельно выходить из своего бедственного положения, не рассчитывая на помощь государства". Стоит по этому поводу заметить, что и в течение всех перестроечных лет он до сих пор не был обласкан и облагодетельствован государственной властью. Единственная забота власти состояла лишь в том, чтобы он не мешал "кормиться" ей на ниве "благодати господней".

На самом деле, хотелось бы предупредить эту самую власть, что не надо слишком обольщаться тем, что народ будет и далее терпеливо ждать своей

участи, загнанный ею в социально-экономическое стойло. Власти надо бы понять, что без кардинальных перемен в русле происходящих в мире социально ориентированных (или что то же - социалистических) преобразований, в первую очередь в идеологии и сознании самой власти и вслед за этим людей, все будет идти хуже и хуже в описанных выше направлениях, ибо подспудно вызревающие тенденции в российском обществе никто не отменял.

Например, тенденцию генерирования неимущих слоев населения, представляющих горючий материал для социальных катаклизмов, в результате увеличивающегося расслоения доходов.

Или центробежную тенденцию сепаратизма как следствие чисто колониальной политики федерального центра по отношению к регионам. Централизация собственности и доходов как через официальные каналы налогообложения, так и через неофициальные посредством скупки московским капиталом региональных активов, зачастую с использованием административных ресурсов лишает регионы львиной доли прибыли и перспектив для динамичного развития, ввергая их в нищету и разорение.

Или же техногенные катастрофы - как следствие изношенности еще советского оборудования на производственных объектах и т.д.

И здесь было бы своевременным, радикальным и очевидным, само собой разумеющимся провозглашение властью идеи построения в стране реального социализма, как бы эти слова ни пугали кого-либо из нас. Реального, а не того административно-командного, который существовал у нас в стране до перестройки и дух которого продолжает витать в головах власть предержащих и сегодня. И не просто социализма "с человеческим лицом", а того социализма, который называется социально ориентированным обществом и социальной рыночной экономикой. Того социализма, при строительстве которого власть предержащие руководствовались бы целью, которую сформулировал еще Людвиг Эрхард - бывший министр народного хозяйства ФРГ, а затем ее канцлер: "Социальный смысл рыночного хозяйства, - писал он, - в том и заключается, что любой успех экономики, любое достижение рационализации, любое повышение производительности труда идет на благо всему народу и служит лучшему удовлетворению нужд потребителей"<sup>2</sup>.

Говоря о социальном рыночном хозяйстве, надо сказать, что это есть обозначение экономики, которая работает для удовлетворения потреб-

<sup>2</sup> Эрхард Л. Благополучие для всех: пер с нем. М., 2001. С. 162.



ностей подавляющего большинства населения данной страны. Тогда и общество, в котором работает такая экономика, называется социально ориентированным обществом. Такое общество и такая экономика суть результат цивилизационного развития человечества, плод теоретических и практических изысканий его представителей, хотя у разных авторов это общество могло называться по-разному. Например, у классиков марксизма-ленинизма социально ориентированное общество отождествлялось с коммунистическим обществом.

Представители неолиберального крыла институционал-социалистического течения экономической теории (“фрайбургской” школы) В. Ойкен, Л. Эрхард и другие доказывали, что концентрация как политической, так и экономической власти одинаково плохо влияет на эффективное развитие экономики и общества в социально ориентированном направлении. Поэтому, считали они, надо возвращаться к рынку совершенной конкуренции, но на новом витке развития государства, посредством усиления его административной власти, направленной на принуждение к сворачиванию всякой монополии, в том числе и экономической (олигархических структур), и политической (тоталитарных личностей или групповых властных структур), т.е. строить социальное рыночное хозяйство на демократических основах формирования государственной власти. Сторонники и представители указанного течения экономической теории сегодня добились воплощения в жизнь своей теории, избавившись от тоталитарного государства в бытность фашистской Германии и построив в ней и других странах Западной Европы социально ориентированное государство с социальным рыночным хозяйством. “Правительство Аденауэра - Эрхарда всегда действовало в интересах подавляющего большинства населения, ему не была присуща столь распространенная политическая болезнь, как отставание интересов узкого круга приближенных лиц или монополий. И этот подход наиболее прагматичен - стимулирование роста доходов стимулирует спрос, а спрос порождает активный рост экономики... Эрхард создал модель практически идеального рынка, где требования рыночной эффективности были так же важны, как и соблюдение социальной справедливости... Он был за свободный рынок, но не чурался государственного вмешательства, однако только до той тонкой линии, когда его избыток приводит к падению эффективности экономики... Он был за общечеловеческие ценности, но видел их реализацию не на базе плановой и распределительной систем, а на основе част-

ной собственности, ее всенародной доступности, раскрытия потенциала свободного рынка. При этом немецкая модель экономики с самого начала демонстрировала высокий уровень социальной защищенности, достигаемый в том числе путем рационального распределения общественного дохода”<sup>3</sup>.

В нашей стране метаморфозы государственного строительства были более причудливыми и, в конце концов, не только не приблизили нас к социально ориентированному обществу с социальной рыночной экономикой, а наоборот, в еще большей мере отдалили от него по сравнению с существовавшим прежде социализмом.

Так, при Сталине у нас было государство административно-командным, но не бюрократическим. При Л.И. Брежневем государство превратилось в бюрократическое и почти перестало быть административно-командным в полном смысле этого слова, поскольку во многих звеньях государственного управления команды и административные решения просто не исполнялись. В настоящее время у нас сложилось олигархо-бюрократическое государство, которое функционирует в полном отрыве от нужд и чаяний народа, хотя в наших мечтах и желаниях оно виделось именно социально ориентированным рыночным государством.

Ясно, что в случаях, когда государство не выражает интересы всего общества, оно находится в состоянии неустойчивого равновесия и должно “опрокинуться”, как в свое время “опрокинулась” дореволюционная Россия. Советское государство находилось в течение многих лет в состоянии определенного устойчивого равновесия, хотя и было административно-командным. Однако оно выражало общенародные интересы. Внешней и внутренней реакции потребовалось много лет, чтобы привести эту государственную систему в состояние неустойчивого равновесия, насадив в общество интересы бюрократии, переросшие в интересы олигархии, а затем “опрокинуть” ее.

В результате получилось то, что мы сегодня имеем, и государство вновь оказалось в состоянии неустойчивого равновесия, поскольку интересы народа опять-таки остаются в стороне. Следовательно, оно вновь может “опрокинуться”, обеспечивая обществу закономерное движение в направлении того же социально ориентированного общества. Ну а поскольку социально ориентированное общество - это общество, жизне-

<sup>3</sup> Смирнов А. Людвиг Эрхард: Возрождение Германии и немецкое экономическое чудо // Россия после нефтяного бума. Очищение кризисом: сб. ст. М., 2009. С. 232-233.

деятельность которого нацелена на удовлетворение потребностей народа, в этом обществе и источником власти, и субъектом вождения государственных структур должен быть народ в самом широком понимании этого слова, включая имеющихся сегодня в нашей стране 5 млн. наркоманов, 5 млн. беспризорных, 15 млн. лиц с ограниченными возможностями, 6 млн. безработных, миллионы бомжей и нищих и т.д., т.е. те проблемные прослойки общества, с которыми государство должно интенсивно работать, излечивая их социальные недуги, искореняя социальным выздоровлением. И конечно, основной составляющей народа и в качественном, и в количественном аспекте должен быть средний класс, который призван играть главенствующую роль в обществе, т.е. должен быть основным субъектом и объектом внутренней и внешней политики страны вместо ныне преобладающей в этом качестве олигархо-бюрократии.

На наш взгляд, нашему руководству в самых верхних эшелонах власти надо признать тот вышеупомянутый формационный подход в развитии социально-экономических систем, не сопротивляться общецивилизационному ходу исторического развития и строить общество всеобщего благоденствия, а не узкой группы людей.

Социализм неизбежен. Об этом говорят мировые тенденции развития общественных формаций, которые сегодня ярко реализуются в Китае, Вьетнаме, странах Западной Европы, наконец, в ряде стран Латинской Америки, Канаде и в самих США. В каждой из этих стран общество благоденствия строится, и строится по принципам и в направлении социализма, но со своими особенностями, что является достоинством этого процесса общецивилизационного развития.

Безусловно, современный социализм вырос из идеологических штанишек марксистско-ленинской политэкономии административно-командного социализма, ордолиберальной концепции социально ориентированного общества и социальной рыночной экономики немецких экономистов середины XX в. Этой высшей на сегодня ступени развития цивилизации нужна новая теоретическая (политэкономическая) и идеологическая платформа, которая бы четко обозначила ответы на те теоретические вопросы и способствовала объединению общества и мирового сообщества на более высокой идейной основе. И такая платформа не может строиться на разнородном и разношерстном конгломерате субъективных школ и направлений, который представляет собой сегодня экономическая теория. Она должна опираться на такую теоретическую на-

уку об экономике, которая давала бы объективное представление о ней и об отношениях, существующих и возникающих в ней, подобно естественным наукам, представляющим объективные сведения об окружающей природе.

## 2. О теоретической базе социально объединяющей идеологии в России

Следуя примеру нашего президента в его традициях подведения итогов, рассмотрим последний 20-летний период капиталистического эксперимента в Российской Федерации. Если сравнить его с двадцатью годами после Великой Октябрьской социалистической революции и Гражданской войны, когда Советский Союз превратился в передовую державу мира, или с двадцатью послевоенными годами, когда наша страна после победы над Германией не только полностью преодолела послевоенную разруху, но и стала первой космической державой, то можно сделать вывод, что этот эксперимент потерпел полное фиаско. За период его проведения Россия по многим социально-экономическим параметрам, в частности по показателям индекса человеческого развития (ИЧР)<sup>4</sup>, откатилась едва ли не во вторую сотню стран мирового сообщества.

Безусловно, двадцать лет, тем более в век экспоненциального роста достижений научно-технического прогресса, это очень большой срок, и отсутствие сколь-нибудь значимого прогресса в сравнительном развитии нашей экономики и общества заставляет задумываться и ставить вопросы: а все ли у нас происходит так, как надо? Стоит ли продолжать эксперимент? Может быть, лучше вернуться на исходные позиции и пересмотреть траекторию нашего дальнейшего развития на основе нового идеологического, духовного, политического и, как следствие, экономического развития?

В частности, в рамках экономической теории итоги неудачного эксперимента вновь вызывают спор между сторонниками марксистской политэкономии и “Экономикс” по принципиальным вопросам организации и управления экономикой, распределения благ и доходов. Может быть, в теоретико-методологическом аспекте и в плане выработки практических рекомендаций превосходство концепции “Экономикс” очевидно. Но тогда напрашивается вопрос: правильно ли используют столь передовое учение наши руководители? То есть получается, что выбранные

<sup>4</sup> Индекс человеческого развития - специальный индекс ИЧР, который объединяет три показателя (ВВП - внутренний валовой продукт на душу населения, грамотность и продолжительность предстоящей жизни) (Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. 7-е изд. М., 2007. С. 365).

в конце 80-х - начале 90-х гг. XX в. предпосылки капиталистического развития объективны, но регрессивное развитие экономики нашей страны есть результат неправильного применения положений “Экономикс”?

Но и такое предположение не приближает нас к ответу на вопрос: в чем причина столь неприглядного в рамках мирового сообщества нашего развития? Наоборот, при изучении проблемы в таком ключе ответы на поставленные вопросы еще более приближают к нам возможные социальные катаклизмы. Следовательно, с целью их упреждения надо в первую очередь разобраться в теории вопроса, а потом попытаться переоценить характер и направления нашего развития с тем, чтобы попытаться скорректировать их в оптимальном ключе. Времени для переоценки дальнейшего пути нашего социально-экономического развития остается все меньше и меньше, поскольку подспудные тенденции вызревания предпосылок социальных катаклизмов никто не отменял и они продолжают расшатывать социально-политическую обстановку в стране.

Собственно говоря, речь идет о том, чтобы вернуть страну на путь социалистического возрождения эволюционным путем, упредив вызревание социалистической революции с соответствующим свержением существующей власти в стране. Благо, исторических примеров эволюционного поворота из недр капиталистического строя в сторону социализма на основе отрезвления и вразумления властей обстоятельствами вышеуказанного порядка множество. Такой путь прошли многие европейские страны - Швеция, Норвегия, Дания, Германия, Швейцария и др. В результате в настоящее время население этих стран живет по самым высоким стандартам социалистического общежития, описанного классиками марксизма-ленинизма. Продолжают развиваться по пути социалистического строительства на основе рыночных преобразований в экономике и такие страны, как Китай, Вьетнам, Куба, Северная Корея, отдельные страны Латинской Америки и др. То есть выбор социалистического пути развития перед населением нашей планеты очевиден и неизбежен. А мы, в лице руководителей нашей страны, с каким-то невероятным и непонятным упорством продолжаем строить олигархо-бюрократический капитализм по стандартам социального благоденствия для немногим более 5% населения.

Спрашивается, почему руководящая элита нашей страны вновь уводит Россию в ее историческом развитии от столбовой дороги общечивилизационного движения и опять показыва-

ет пример доблести перед другими правительствами в жестоких испытаниях своего народа? Из-за своей склонности к авантюрам? Из-за незнания условий и особенностей нашего географического и климатического проживания? Или исполняя чьи-то замыслы по окончательному ниспровержению России с передовых и даже средних мировых позиций в экономическом и социальном развитии? Или имея целью такой же развал России, как и Советского Союза, для того чтобы окончательно, как говорится, “спрятать все концы в воду”? Или это манипулирование действиями наших властей извне с тем, чтобы обеспечить беспрепятственное использование нашего национального богатства в свою пользу?

Очевидно, государственная политика нашего правительства складывается из всего указанного понемногу, но никак нельзя сказать, что она диктуется в первую очередь заботой о благоденствии нашего народа (это, кстати, подчеркивало бы путь социальной или социалистической ориентации государственной политики).

А может быть, наше правительство искренне заботится о благоденствии народа, но этого не получается по той причине, что нет теоретически проработанных и практически выверенных эффективных инструментов реализации социальной ориентированной политики в условиях попятного движения от социализма к капитализму? Наверное, все же это более верно поставленный вопрос, чем все предыдущие. Тогда, очевидно, в русле данного вопроса и надо искать ответы на вопросы, поставленные не только нами, но и самой повседневно текущей жизнью россиян.

В рамках названного русла сразу же напрашивается проработка ответов в следующих направлениях.

Во-первых, зачем пятиться назад в лоно прѣклятого многими поколениями людей во всех передовых и не передовых странах мировой цивилизации капитализма периода первоначального накопления капитала? Надо идти вперед, что означает в рамках теории конвергенции - идти к социально ориентированному обществу с социально рыночной экономикой. Тем более, что примеров построения такого общества с такой экономикой множество, в первую очередь, в европейских странах. А то, что же получается? Благодаря вывозу капитала с помощью наших капиталистов-олигархов в другие страны, мы форсированно помогаем этим странам строить социально ориентированное, или, что то же самое, социалистическое общество, а сами утопаем в негативных социальных последствиях олигархического накопления при полном бюрократическом

засилье на пути построения внутри нашей страны указанного социально ориентированного и справедливого общества.

Во-вторых, поскольку для сегодняшней ситуации перехода от командно-административного социализма к, будем надеяться, социально ориентированному обществу марксистская политэкономия устарела, а “Экономикс” приспособлена и предназначена для стран с развитой рыночной экономикой, выросшей из недр капиталистического (а не социалистического) способа производства, постольку для выработки практических рекомендаций нашему правительству нужна другая теоретическая основа для обеспечения эффективного социально-экономического развития. Соответственно, нам, в значительной степени дистанцировавшимся от марксистской политэкономии, пора бы примерно в той же мере дистанцироваться и от “Экономикс”. И для этого есть все основания, восходящие, прежде всего, к менталитету и здравому смыслу нашей аудитории, изучающей экономическую теорию, в отличие от западной.

В чем же заключается различие в данном отношении между аудиториями, изучающими “Экономикс” в нашей и западных странах, и почему эта теория нам не подходит? Различие в том, что там “Экономикс” воспринимается как объективное учение, объясняющее истинную сущность социально-экономических отношений в обществе. И для такого понимания есть существенные основания, для создания которых богатейшая элита этих стран сделала очень многое.

Еще во второй половине XIX в. были сформированы условия для построения контрмарксистского экономического учения, объясняющего основы экономики и экономических отношений вне позиций капиталистической эксплуатации, с постановкой во главу угла потребителя товаров с его мистической способностью угадывать величину полезности товара, предчувствуя предельный случай пользования им с тем, чтобы именно в этот момент суметь перевести полезность на деньги, определяя тем самым его рыночную цену. Соответственно, при изложении основ экономической теории экономисты-апологеты капиталистического образа жизни в западных странах стали обходиться без изучения производственных отношений с ключевой позицией в них эксплуатации живого труда наемных работников, поскольку это приводило бы к опасному мышлению аудитории в направлении социального переустройства общества.

В качестве следующего краеугольного камня в основание “Экономикс” была положена концепция факторов производства, устанавливающая

распределение доходов в соответствии с их собственным вкладом в производство товаров, как бы лишаящая чье-либо субъективное вмешательство в структуру распределения доходов, что, соответственно, исключало его несправедливость.

Собственно говоря, на данных позициях и была построена идилическая конструкция, определяющая основы современной западной экономической теории, или “Экономикс”. Далее, дискуссии по экономическим проблемам в обществе были выведены в сферу макроэкономического регулирования, что позволило и вовсе в экономической теории уйти от острых вопросов эксплуатации труда и несправедливого распределения благ и доходов в обществе. Тем самым они, как концы в воду, были спрятаны от обсуждения широкой аудиторией.

Плюс к теоретическим изысканиям апологетов жесткий урок элите западных стран преподала Октябрьская социалистическая революция 17-го года в России, наглядно продемонстрировав ей то, что может случиться при доведении широких слоев населения до крайней черты обострения социальных противоречий в обществе. Этого урока оказалось достаточно для того, чтобы в западных странах постепенно, но неуклонно, легитимным эволюционным путем ввести и укрепить инструменты защиты прав трудящихся (профсоюзы), противодействия тенденциям развития экономической (антимонопольное законодательство) и административной (демократизация общества) монополиям.

В то же время западными странами была сохранена колониальная политика в новых, преимущественно финансово-экономических формах по отношению к внешнему миру, в частности, к развивающимся странам. Это позволило им при капиталистических формах распределения благ и доходов в определенной степени социализировать их, обеспечивая достаточно высокий уровень благосостояния широких слоев населения (среднего класса) в своих странах.

Вот, собственно говоря, те фундаментальные предпосылки сохранения устоев современного капиталистического общества и приемлемости “Экономикс” для западной аудитории.

Совсем другое дело у нас, в обществе людей, во-первых, воспитанных на марксистских традициях, которые при нынешних условиях обращения власти с народом ничем у него не вытравить на протяжении всех последующих поколений; во-вторых, не избалованных, как в западном обществе, независимыми профсоюзами, антимонопольным и антибюрократическим законодательством, прочными демократическими устоями гражданского общества со всеми

вытекающими последствиями функционирования социально справедливого общества. Речь идет не о декларациях, прописанных и в конституции страны, и в соответствующих правовых актах, которые выступают у нас дымовой завесой, прикрывающей негативы нашего общества от излишне внимательного взора общественности тех же западных и других стран, а о реальном положении дел в очерченных нами направлениях.

Потому-то наша широкая аудитория тяжело или вовсе не воспринимает краеугольные положения “Экономикс”. Она знает, что никакие потребительские способности по определению полезности электроэнергии, нефтепродуктов, тарифов ЖКХ, продуктов питания и так далее не спасут их от очередного повышения цен и перманентной инфляции, всегда способной интенсифицировать свой бег, но никак не утихнуть. Знает, что ценовую политику в стране определяет вовсе не потребитель и не производитель, а разного рода спекулятивные структуры в сфере обращения товаров и денег, действия которых в конечном итоге направлены на полное вымывание доходов и у потребителей, и у производителей товаров из их бюджетов. Знает, что никакая теория факторов производства в нашей действительности не работает, поскольку мало того, что высшая бюрократия и олигархия фактически незаконно экспроприировали богатства широких слоев населения, к тому же и распределение благ и доходов осуществляют так, что главный фактор производства - труд - оказывается фактически без вознаграждения, так как может обеспечить его носителям лишь нищенское или близкое к этому существование даже по нашим меркам, не говоря уже о западных стандартах. Об этом, в частности, на протяжении десятка лет писал ныне покойный академик Д.С. Львов, но... “воз и ныне там”.

Указанное наталкивает на очевидную мысль о том, что поиски теорий, чуждых нашему менталитету, условиям и перспективам нашего развития, чем до сих пор неистово занимаются отдельные представители нашей академической элиты, контрпродуктивны. Пора начинать предпринимать отечественные разработки в этом направлении, развивать, как писал Ф. Лист - немецкий экономист XIX в., представитель исторической школы, свою “национальную политическую экономию”, т.е. экономическую теорию, созданную на российской духовно-интеллектуальной и социально-экономической почве, нисходящую к отечественным историческим корням.

Вопрос можно поставить даже шире - создание более общей, чем все до сих пор существовавшие направления и школы, экономической теории, основывающейся на иных исходных посылах

и положениях, поскольку переход от изучения одной апологетической теории, защищавшей интересы носителей наемного труда под названием “марксистско-ленинская политэкономия”, к другой - “Экономикс”, стоящей на страже интересов собственников капитала, в первую очередь крупного, не принес удовлетворения многотысячной армии политэкономов в нашей стране из-за односторонности освещения сущности и проблем экономики приверженцами каждой из этих теорий.

Отсюда - недосказанность, недоговоренность, слабая логика и односторонность в объяснении экономических явлений, явная апологетика и субъективизм в изложении сущностных проблем, в частности механизма образования и источников прибыли, в том числе ее весомой части - ренты, трактовки закона стоимости в отдельных отраслях экономики, их распределения по “большим группам людей”, т.е. классам и т.д., и т.п.

В эпоху так называемой глобализации мировой экономики и мирового сообщества, трансформации административно-командных отношений в рыночные, индустриальных в постиндустриальные, информационных, перехода к качественно новым социально-экономическим отношениям, когда по существу экономика выполнила свое глобальное предназначение, решив задачу полного удовлетворения необходимых потребностей людей, безусловно, нужна новая, объективно освещающая положение дел в экономике теория, свободная от обязанностей по апологетической трактовке тех или иных складывающихся производственных или общественно-экономических отношений.

Мы считаем, что такая теория на сегодня создана, и хотя она еще молода и не сумела проникнуть во все области предмета своего исследования, но, тем не менее, она есть, а все остальное - дело наживное. Она создана, наследуя исторические корни в экономической теории, которыми являются труды русского инженера и экономиста Александра Ивановича Трофимова начала XX в., выходца из крестьян Пермской губернии Верхотурского уезда Нейво-Шайтанской волости, который на практических материалах того времени доказал неравновесный характер экономики, специфически оценивал деятельность предпринимателей, включая их в число трудящихся<sup>5</sup>, ввел в своих исследованиях по-

<sup>5</sup> “...Позволим себе включить в число трудящихся и предпринимателей, так как мы должны были убедиться, что надо очень и очень потрудиться, чтобы получить техническую ренту, - в этом смысле она трудовая; - и засим давно уже известно, что если бы дело зависело от рабочих, то не было бы ни одной машины” (Трофимов А.И. Против “Капитала” К. Маркса: Учение о технической ренте. М., 1910. С. 60).

нения плюса-, минуса-, нуля-прибыли и т.д. В продолжение его трудов сегодня в отечественной экономической теории развивается теория, получившая в наших работах название “Неравновесная экономическая теория”, в которой экономика и экономические отношения объясняются с иных позиций, чем те, на которых строятся традиционные направления и школы экономической теории.

### 3. О проблемах отечественной экономической науки

На Российском экономическом конгрессе в декабре прошлого года (РЭК-2009) пришлось еще раз убедиться в том, что наши ученые-экономисты в общетеоретическом плане сами себя загнали в угол и, как известные из поговорки детеныши, не могут из него выйти. Причиной этого явились, с одной стороны, отказ от основ марксистской политэкономии, в которой, безусловно, содержится много ценного в плане инструментария анализа современности, с другой - принятие “Экономикс” как общеметодологической основы экономической теории, что ничего не прибавило в их интеллектуальном багаже. Как следствие, в докладах многих выступающих содержались блестящий анализ современного состояния экономики, прогноз надвигающейся социально-экономической катастрофы, экономического и социального коллапса и в то же время проявилась совершеннейшая беспомощность в плане теоретического обоснования рекомендаций по выводу страны не только из экономического, но и из национально-общественного кризиса, складывающегося во всех направлениях ее развития.

Действительно, если следовать традициям К. Маркса, то надо ратовать за новую социальную революцию и смену власти, за переход к общественной (государственной) собственности на средства производства и т.д. Однако это для нашей страны пройденный этап и авторы докладов знают, что такой призыв к добру не приведет. Следование же в русле либеральной идеологии “Экономикс” в условиях сохраняющегося тоталитаризма в России также ни к чему хорошему привести не может по причине того, что, во-первых, отсутствуют предпосылки реализации либеральных рекомендаций; во-вторых, недостаточно высокая эффективность нашей экономики в условиях рыночного либерализма не может обеспечить укрепление ее позиций в мировой экономике.

В отношении представителей вузовской науки такое положение вполне понятно, поскольку они закомплексованы программными требованиями по изучению экономической теории, закреп-

ленными в государственных общеобразовательных стандартах по “мотивам” учебных программ изучения “Экономикс” в западных аудиториях.

Что касается представителей академической науки, то такое их состояние теоретической “прозрачности”, по меньшей мере, кажется странным, поскольку построение новой теории в совершенно новых условиях развития нашей страны при предоставлении им для этого массы не занятого ничем другим оплачиваемого не хуже вузовского уровня времени должно было быть делом их профессиональной чести. Однако ничего подобного не случилось - только бесконечная схоластика и глубоко “научно обоснованные” выводы, аналогичные тем, что “теория не обязана давать практических рекомендаций”<sup>6</sup>.

А как же быть с необходимостью апробации научных результатов и предназначением экономической науки не только объяснять сущность экономических явлений, но и служить средством прогнозирования развития реальных событий в экономике и выработки руководства к действию для управляющих государственных и иных структур в конкретных социально-экономических ситуациях, особенно в случаях их негативного разветвления, схода экономической системы с оптимальной траектории развития?

У правительственных чиновников нет времени изучать схоластические труды академических ученых с тем, чтобы на этой основе отыскивать себе правила и нормы принятия управляющих решений. Им “разжеванный” материал подавай. Но и в этом случае они подумают, принять решения или не принять, потому что главное в их деле - исполнять инструкции и указания сверху.

Между тем многовековой практикой во всех областях деятельности человека доказано, что принимать лучше научно обоснованные решения, чем решения, основанные на практически испробованном, но крайне неэффективном методе проб и ошибок. И в экономической науке рассчитывать на каких-то специальных людей - разработчиков практических рекомендаций не приходится, в первую очередь, по той причине, что эти практические рекомендации должны быть теоретически обоснованы, с чем может справиться только теоретик. То есть выход на практические рекомендации на любом уровне экономической теории, на наш взгляд, обязателен.

Словом, в общетеоретическом плане в умах российских ученых-экономистов полный хаос и сумятица, или, по-другому, разброд и шатания. Главной причиной этого обстоятельства (надо согласиться с замечанием Д.С. Львова) является

<sup>6</sup> Теоретическая экономика: труды семинара / под ред. А. Рубинштейна. М., 2008. Кн. 1. С. 86.

отсутствие в теории нашей экономической науки ядра, т.е. единого взгляда на ключевые аспекты функционирования экономики, формирования экономических отношений в обществе<sup>7</sup>. Прежде всего нами имеются в виду базисные проблемы механизма образования и источника прибыли, законов ценообразования, распределения доходов, включая рентные, спецификации прав собственности на блага и доходы и т.д.

В то же время уже второй десяток лет развивается концепция, которая практически дает ответы на все проблемные вопросы по основным позициям экономической теории, однако она практически не востребована, и в первую очередь академической наукой, ведущие представители которой делают вид, что в экономической теории ничего не происходит, никакой новой концепции не существует. Очевидно, им с академических высот псевдонаучных теорий типа эволюционной, институциональной или новоиспеченной - поведенческой кажется, что неравновесная экономическая теория не доросла до их уровня, поскольку лишена, на их взгляд, тех необходимых признаков псевдонаучности, которые характерны для современной академической науки от экономики.<sup>8</sup> Надо бы вспомнить указанным представителям, что в простоте скрывается истина. Истинно объективная наука не может состоять в накручивании схоластики, бесконечных рассуждений о том, что могло бы быть, если бы было следующее.

Отвлекаясь от чисто экономической теории, рассмотрим, к примеру, теоретические основы агроэкономической науки, достижения которой наиболее полно освещаются в научно-практическом журнале "АПК: экономика, управление". На протяжении второго десятка лет в преимущественном количестве статей содержатся примерно одни и те

<sup>7</sup> По свидетельству Б.Л. Кузнецова, академик Д.С. Львов высказывался, что "у современной экономической теории нет того, что можно назвать ядром - некоторого набора всеми (или большинством) признаваемых понятий. В том числе это относилось к таким широко употребляемым понятиям, как "стоимость", "полезность", "эффективность"...". (Кузнецов Б.Л. Дмитрий Семенович Львов (1930-2007) // Экономическая синергетика: стратегии развития России: сб. науч. тр. / под ред. Б.Л. Кузнецова. Наб. Челны, 2009. С. 286). "Получается, - восклицает в связи с этим Б.Л. Кузнецов, - что экономисты говорят на разных языках?!"

<sup>8</sup> "Вообще-то понять, что именно знают об экономике профессора экономики, очень непросто, поскольку они настолько насыщают свои тексты заумью иностранных слов, что чаще всего невозможно уразуметь, о чем они говорят, хотя, казалось бы, экономика - это наука о ведении хозяйства, и... ее знают и понимают все уже в силу того, что хоть какое-то хозяйство есть у каждого. Очень редко выпадает случай, когда экономисты забываются, начинают говорить по-русски, вот тогда и можно выяснить, что именно они знают" (Мухин Ю. Кнут народа. URL: <http://www.fb2lib.net.ru/download/102161>. С. 103).

же рекомендации, немного развернутые на иной лад. Однако правительство воспользоваться ими не может из-за их низкой научно-теоретической обоснованности с современных позиций экономической теории, в частности, неравновесной.

Почему данные рекомендации научно не обоснованы? В первую очередь, потому, что они зиждутся на марксистской теории аграрной экономики и, в частности, марксистской теории ренты. До сих пор их авторы убеждены, что рыночная цена должна тяготеть к замыкающей цене производства; отсюда строятся все их выводы, например, по диспаритету цен. Они говорят, что в условиях инфляции прирост их цен по сравнению с промышленными ценами на поставляемые в сельское хозяйство товары меньший, фиксируя отсчет с теоретической, т.е. замыкающей, цены производства. Так, если среднеотраслевая цена на единицу поставляемого товара 100 руб., замыкающая цена производства в сельском хозяйстве - 150 руб., то аграрники считают, что при инфляции в 10% и росте промышленных цен на 10 руб. цены на продукцию сельского хозяйства должны вырасти на 15 руб., ведя отсчет с замыкающей цены производства. Фактически же цены растут на те же 10 руб. Отсюда, по мнению аграрников, возникает диспаритет, так как прирост сельскохозяйственных цен составляет лишь 10/15, или 67% от должного, по их оценке, уровня.

Указанным авторам и невдомек, что на рынке сельскохозяйственной продукции работает тот же закон больших чисел, действующий на рынке промышленных товаров, который обеспечивает тяготение рыночной цены к цене производства массового продукта, который, как правило, у нас производится совокупностью средних и лучших, а не замыкающих хозяйств. Следовательно, инфляционный рост цен на сельскохозяйственные товары в указанном нами примере на уровне 10 руб. вполне нормальное явление и никакого тут диспаритета цен нет.

А что касается убыточности замыкающих хозяйств, то рынок, вопреки утверждениям Д. Рикардо и К. Маркса, этим не озабочен. Об этом должно заботиться государство, используя грамотную, научно обоснованную аграрную политику, опирающуюся на теорию, реально отражающую действительность.

Или взять кадастровую оценку сельскохозяйственных угодий, которая целиком построена на теории ренты К. Маркса, что опять-таки теоретически обосновывает эквивалентный обмен на уровне замыкающей цены производства, в то время как на рынке совершенной конкуренции, как у нас в сельском хозяйстве, давно уже такого обмена не происходит - он происходит на уровне средневзвешенной цены производства.

Ложное теоретическое обоснование экономической оценки земли в земельном кадастре привело сегодня к наложению на сельскохозяйственного товаропроизводителя подавляющей системы земельного и других налогов, которая вымывает из сельского хозяйства больше финансовых ресурсов, чем они вкладываются в отрасли по всем каналам государственного субсидирования, тем самым подавляя в ней расширенное воспроизводство. Вот вам и теория!

#### **4. Об объективности неравновесной экономической теории и необходимости ее использования в качестве теоретической основы современной идеологии**

Автор не писал бы этих строк, если бы не был глубоко убежден, что именно сегодня наступил тот переломный момент в жизни нашего общества, когда надо решительным образом перестроиться и взять на вооружение отвечающие требованиям времени новые теоретические конструкции, объясняющие основы развития экономики и общества с современных позиций. На этой базе может быть сформирована новая идеология нашего развития, которая смогла бы подвигнуть людей к чистоте помыслов, добросердечию, энтузиазму в любых направлениях их деятельности. С оппортунистической идеологией, которой пропитан “Экономикс”, российский менталитет ужиться не может и не сможет в силу общественного, а не индивидуалистического характера устоев нашего общества.

Никто не говорит о полной смене теоретических основ экономической науки. Речь идет о том, чтобы уточнить, исправить отдельные ее конструкции, если надо заменить архаичные с современной точки зрения положения с тем, чтобы в целом придать экономической теории более гармоничный вид. В некоторых аспектах неравновесная экономическая теория (НЭТ) в корне расходится с традиционными школами и направлениями “равновесной экономической теории” (РЭТ), но это не может служить препятствием к ее использованию как инструмента познания практической реальности. Взять лишь некоторые положения НЭТ, по которым она, несомненно, вносит в экономическую теорию весомый вклад в аспекте новизны, нового подхода к осмыслению экономики, к анализу экономических отношений. Прежде всего, в этом отношении надо указать на метод исследования.

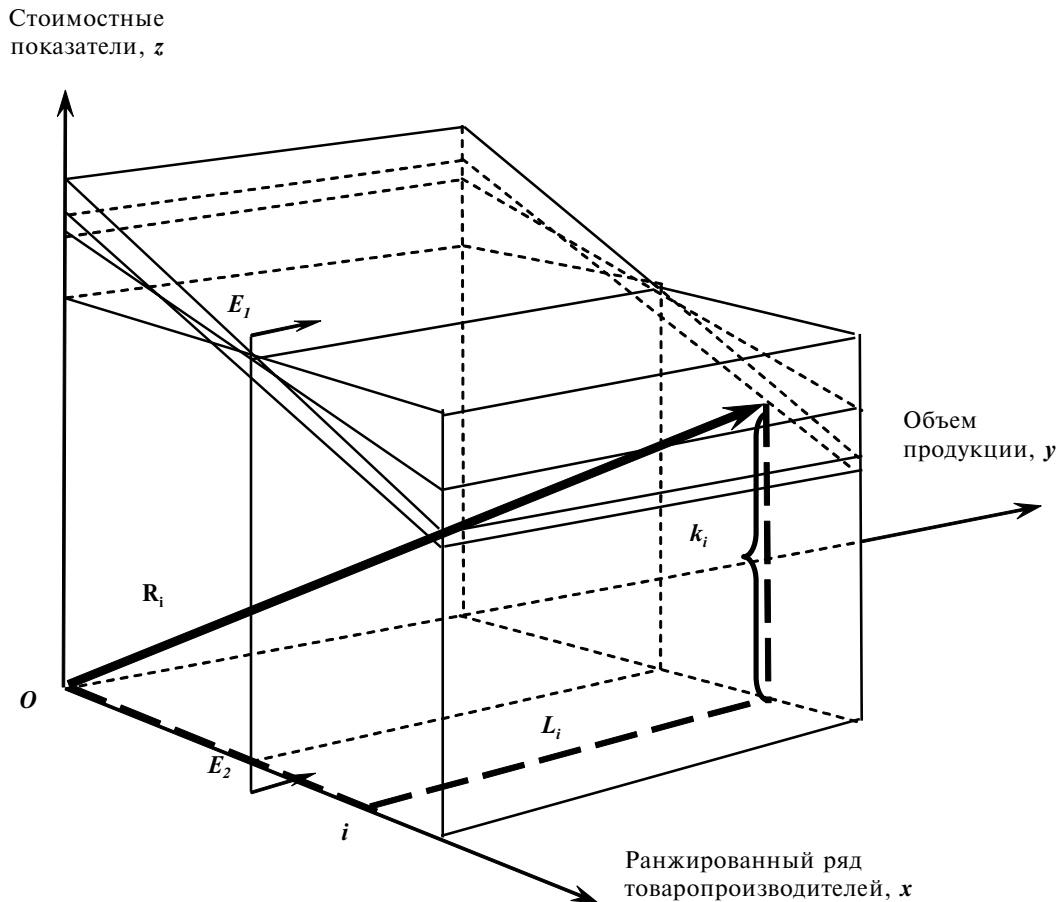
В самом простейшем виде он представляет собой ранжирование дифференцированных значений показателей. Когда К. Маркс описывал колебания цен производства вокруг стоимости или рыночных цен вокруг стоимости и цен производ-

ства, он был совершенно прав. Да, они колеблются в своих значениях, но не так хаотично, как можно представить из описания этого явления у К. Маркса. Каждое значение колеблющегося показателя идентифицируется с конкретным товаропроизводителем. Тогда, если взять один какой-либо показатель, например себестоимость единицы продукции, и проранжировать все его значения, то получим, во-первых, ранжированный ряд этих показателей, во-вторых, упорядоченное расположение по убыванию значений показателя номеров товаропроизводителей; в-третьих, в соответствии с номерами товаропроизводителей получим регулярную динамику значений других показателей, характеризующих деятельность товаропроизводителей. Регулярность задается расположением номеров товаропроизводителей в ранжированном ряду по значениям первого показателя. В результате возникает упорядоченность в расположении значений, характеризующих товаропроизводителей и, соответственно, экономики. Марксова хаотичность в ее представлении исчезает. На этой основе зарождается упорядоченная модель экономики, названная нами неравновесной моделью экономики.

Надо отметить, что и “Экономикс” использует метод ранжирования и метод упорядочения в своих исследованиях. Например, ранжирование цен по убыванию с соответствующим расположением объемов закупки или продаж. На такой основе построены кривые спроса, предложения и т.п., которые заполнили все учебники “Экономикс” или типа “Экономикс”. Но что характерно! Эти ранжированные ряды цен являются гипотетическими, т.е. не реальными, не настоящими, фиктивными значениями цен, наличие которых исследователи предполагают в голове экономических субъектов. В НЭТ такой фальсификации не происходит. Все значения используемых показателей являются фактически полученными в реальной экономике учетно-статистическими данными.

Уточняя характер используемого методического инструментария в различных направлениях экономической теории, отметим, что марксистская политэкономия выстраивает свои выводы, главным образом, на логических умозаключениях, начиная с рассмотрения простейшей клеточки капиталистического производства - товара и заканчивая всей совокупностью отношений в масштабах мирового капиталистического хозяйства, объясняя прогресс экономики и общества сменой общественно-экономических формаций. При этом в ней мало используется математический аппарат и практически не используется графическое представление экономики.





**Рис. 1. Неравновесная модель экономики в трехмерном пространстве (разрез  $E_1E_2$  - плоскость графических построений “Экономикс”) и координаты местоположения  $\{i, L_i, k_i\}$  экономического субъекта в трехмерном пространстве**

Напротив, в “Экономикс” широко используются графики, математический аппарат. Однако если представить экономическое пространство в трех измерениях (рис. 1), то все рабочие гипотезы, выводы и рекомендации “Экономикс” строятся на основе использования графических построений лишь на плоскости, параллельной координатной плоскости  $yOz$ , с изображением гипотетических функций спроса и предложения при разных соотношениях двух характеризующих экономику параметров - цены и объема продаж (разрез  $E_1E_2$ , показанный на рисунке).

Из всего множества точек данной плоскости, фиксируемых кривыми спроса и предложения, отображают реальное положение дел в экономике лишь так называемые точки равновесия с одновременно фиксируемыми значениями своих характеризующих параметров - равновесной цены и равновесного объема продаж. Эта точка - результат одномоментного соглашения продавца и покупателя при покупке партии товара на данный момент времени. Она отнюдь не отражает стремление всех субъектов рынка прийти к еди-

ному мнению в вопросе о равновесном уровне цены на конкретный товар. Остальные точки кривых спроса и предложения - это гипотетика, т.е. предположения или фантазии тех или иных авторов, представляющих свою трактовку того или иного экономического явления. Причем эти предположения сплошь и рядом не находят своего подтверждения - взять, к примеру, парадокс Гиффена.

Так называемая точка равновесия на графике кривых спроса и предложения отнюдь не является характеристикой равновесия рынка или стремления к равновесию в общепринятом смысле. Более того, применение понятия равновесия к экономике вообще бессодержательно в соответствии с его современным пониманием. С точки зрения физики и вообще современного естествознания равновесие в статике - это состояние системы, когда воздействующие на нее силы уравновешены и она находится в состоянии покоя. Равновесие в динамике - это состояние системы, когда воздействующие на нее силы также уравновешены и она находится в состоянии по-

ступательного равномерного прямолинейного движения, т.е. движется инерционно. Объединяя эти представления о равновесии, можно сказать, что “система является равновесной, если сумма воздействующих на нее сил равна нулю, а она сама находится в состоянии покоя или равномерного прямолинейного движения”. Насколько такое понимание равновесия применимо к экономике?

Во-первых, отмечая характеристику равновесной системы как системы, находящейся в состоянии покоя, отметим, что рынок, а вместе с ним и экономика, как динамические вероятностные системы никак не могут находиться в таком состоянии.

Во-вторых, в общем случае экономика не может находиться и в состоянии прямолинейного равномерного движения, поскольку в этом случае структура экономики оставалась бы неизменной, как неизменной были бы и темпы ее роста при нулевых темпах прироста.

В-третьих, поскольку, как мы только что указали, экономике не свойственно равномерное прямолинейное движение или состояние покоя, она постоянно испытывает дисбаланс воздействующих на нее сил. Как можно в этом случае говорить о ситуации равновесия или равновесия-неравновесия в экономике, когда множество продавцов и покупателей в виде одушевленных точек экономического пространства, изредка сталкиваясь между собой, выдают соглашения об уровне цены и объемов продаж как результат мгновенного своего взаимодействия? Общим свойством этих одушевленных точек является отсутствие в их поведении покоя, бездействия, уход из стандартных ситуаций равновесия, от

шаблона в своем поведении. Как же можно говорить о равновесии рынка или его стремлении к равновесию, когда каждый составляющий его элемент характеризуется своим неравновесным поведением? Или о прямолинейном движении экономики, если движение каждого из ее составляющих напоминает незамысловатую криволинейную траекторию броуновского движения, что в общем случае при их наложении друг на друга даст ту же криволинейную траекторию.

В неравновесной экономической теории рынок как заключительный этап одного цикла (кругооборота) общественного воспроизводства рассматривается в виде трехмерного пространства, включающего одновременно всех функциональных субъектов экономики и плоскости их движения (см. рис. 1). При необходимости по этой модели можно выйти и в четвертое измерение. Отсюда можно увидеть, во сколько раз увеличивается разнообразие ситуаций в неравновесном представлении экономики и насколько увеличиваются возможности анализа.

Так, при анализе реальной экономики мы можем использовать в НЭТ разнообразные проекции трехмерной модели на следующие плоскости:

1) на плоскость  $xOz$  между осями абсцисс и аппликат, что оказывается лицевой частью трехмерной модели. По ней строится двумерная модель, изображенная на рис. 2. Попутно отметим, что с помощью такого отображения экономики блестяще доказывается парадокс отсутствия в равновесии экономической прибыли: “В равновесии прибыль должна быть равна нулю - таков итог строгого научного анализа. Но в реальной действительности капиталистического производ-

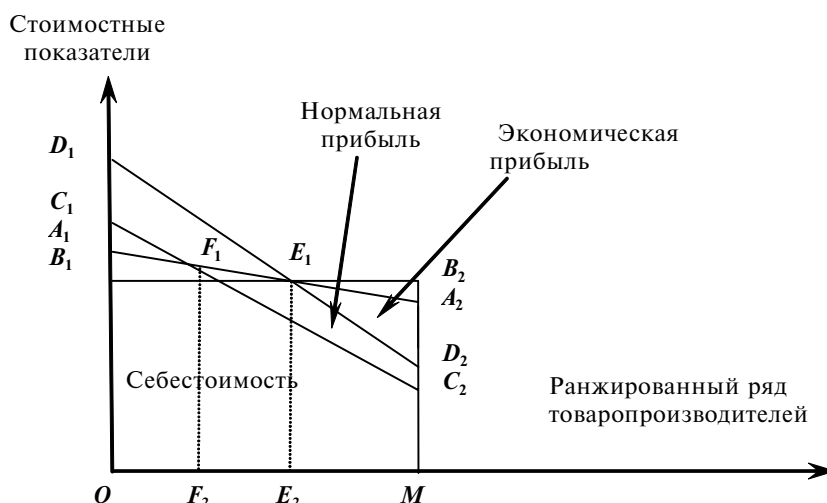


Рис. 2. Двумерная неравновесная модель экономики как лицевая часть трехмерной модели (проекция на плоскость  $xOz$  рис. 1)

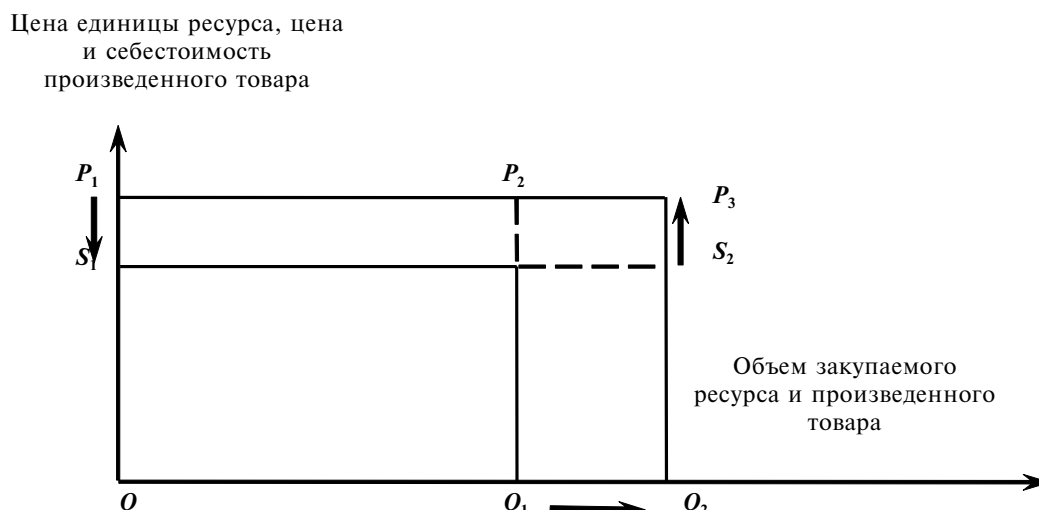


Рис. 3. Образование прибыли в экономике (продольный разрез трехмерной неравновесной модели экономики, проекция на плоскость  $yOz$ )

ства прибыль существует. Значит, для ее анализа нужна другая методология”<sup>9</sup>. Этот парадокс по неравновесной модели раскрывается очень просто, поскольку в таком изображении экономическая прибыль есть и никуда из экономики не исчезает, как это случается при равновесном ее представлении;

2) на плоскость  $yOz$  между осями ординат и аппликат, которую можно получить, разрезав лицевую часть трехмерной модели вдоль оси ординат в направлении увеличения объемов производства продукции, что показано на рис. 3. Именно на этой плоскости разворачиваются драматические события в описании экономики с помощью кривых спроса и предложения как основного инструмента “Экономикс” и то главным образом лишь в средней ее части (разрез  $E_1E_2$  на рис. 1). А если рассматриваются другие моменты, то это представляется лишь как частный случай для отдельного субъекта экономики вне наглядной связи с поведением других экономических субъектов;

3) на горизонтальную плоскость  $xOy$  между осями абсцисс и ординат, когда говорится о распределении плотности производимой товаропроизводителями продукции (рис. 4).

Из такого разнообразия изображений экономики можно видеть, что НЭТ - *более общая теория*, дающая представление об экономике шире, чем традиционная равновесная экономическая теория. Благодаря неравновесному представлению экономики, всесторонне раскрыто стоимостное строение как рентных, так и нерент-

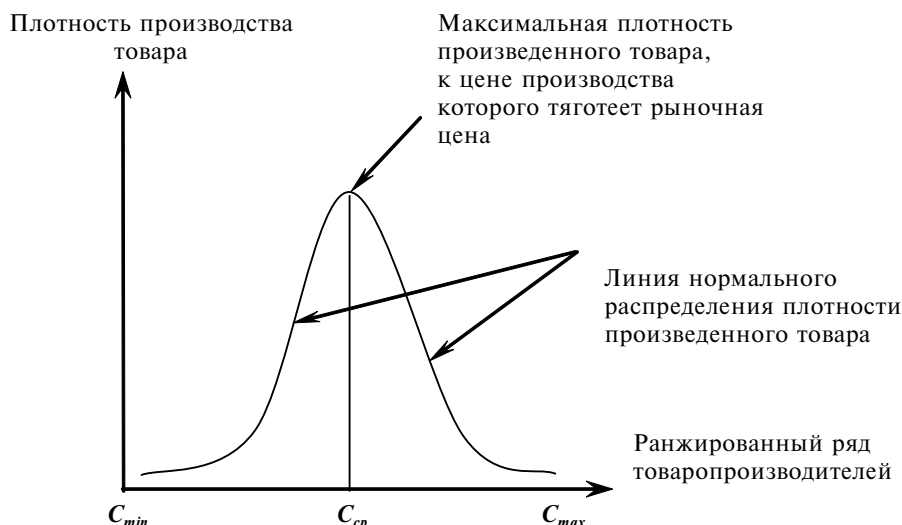
ных отраслей с представлением возникающих в них тенденций развития.

В рамках наших исследований в НЭТ было доказано специфическое действие в экономике *закона больших чисел*, в соответствии с которым превалирующе формируется рыночная цена, а вовсе не из-за главенствующей роли так называемого закона спроса и предложения. Ведь именно опираясь на зависимость от спроса на сельскохозяйственную продукцию, который увеличивается вместе с возрастанием населения в стране, Д. Рикардо обосновал формирование рыночных цен на нее на уровне замыкающей цены производства<sup>10</sup>. Этот подход в своей теории ренты использовал и К. Маркс. Затем он распространился и на ценообразование в других рентных отраслях экономики.

Закон спроса и предложения в объяснении ценообразования не только примитивен в современном понимании экономики, но и не продук-

<sup>9</sup> Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономика: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991. С. 137.

<sup>10</sup> “С каждым приростом населения, который заставляет страну прибегать к земле худшего качества, чтобы иметь возможность увеличить свой запас пищи, будет подниматься рента со всех более плодородных земель”. “Меновая стоимость всех товаров - будут ли то промышленные изделия, или продукты рудников, или сельскохозяйственные произведения - никогда не регулируется наименьшим количеством труда, достаточным для их производства при особо благоприятных условиях, составляющих исключительный удел тех, кто пользуется особыми возможностями. Напротив, она регулируется наибольшим количеством труда, по необходимости затрачиваемым на их производство теми, кто не пользуется такими условиями и продолжает производить при самых неблагоприятных условиях, понимая под последними самые неблагоприятные из тех, при каких необходимо вести производство, чтобы было произведено требуемое количество продукта” (Антология экономической классики / предисл. И.А. Столярова. М., 1993. С. 434, 436).



**Рис. 4. Нормальное распределение плотности производства товара**  
(проекция на плоскость  $xOy$  рис. 1):  $C_{min}$ ,  $C_{cp}$ ,  $C_{max}$  - соответственно, минимальная, средняя и максимальная плотность производства однородного товара

тивен, так как не дает возможности выявить реальные тенденции в формировании цен. Взять, к примеру, объяснение монопольного ценообразования завышением цен выше цены равновесия рынка совершенной конкуренции. На самом деле главным качеством монополии в ценообразовании является ее способность обеспечить снижение рыночной цены (цены продаж) ниже среднеотраслевого уровня (уровня отраслевого равновесия) за счет обеспечения более низких издержек на производство единицы продукции, что позволяет ей выиграть в конкуренции. Это прекрасно видно из неравновесной модели экономики. Удержание цены выше среднеотраслевого уровня (равновесия) для монополий - неблагодарное занятие, поскольку в данном случае она не сумеет сохранить свое монопольное положение в условиях открытой экономики - конкурентное преимущество обеспечивается не повышением цен и тарифов, а наоборот, их снижением.

Выявленная нами в соответствии с законом больших чисел тенденция ценообразования, которую можно охарактеризовать как тяготение рыночной цены к цене производства массового продукта, вовсе не требует уравнивания всех цен именно на этом уровне. Однако преимущественная, массовая их часть тянется именно к ней, хотя отдельные колебания рыночных цен могут весьма значительно расходиться с ее уровнем, что естественно для систем вероятностной природы.

Опираясь на закон больших чисел, сегодня мы можем смело заявить, что нет особого закона стоимости (как утверждалось К. Марксом) отдельно для рентных отраслей экономики, в со-

ответствии с которым рыночная цена якобы формируется на уровне замыкающей (предельной) цены производства, возникающей при использовании худших из дифференцированных по качеству ресурсов. Закон стоимости один, и он регулирует пропорции в ценообразовании в соответствии с указанным законом больших чисел, определяющим тяготение рыночной цены к цене производства массового продукта.

Значение данного положения трудно переоценить. Если этот закон работает, то возникает вопрос: а почему же тогда рыночные цены в рентных отраслях должны регулироваться государством по замыкающим ценам производства, обеспечивая формирование дифференциальной ренты, доходящей по величине даже в монополизированной экономике этих отраслей до 40 и более процентов от стоимости товарной продукции, имея следствием не только повышение цен на продукцию рентных отраслей, но и возрастание всего последующего шлейфа цен на товары, производимые с использованием товаров рентных отраслей, снижая их конкурентоспособность?

По поводу образования, распределения и присвоения дифференциальной ренты при социализме можно было не волноваться, поскольку она с помощью довольно хитрого механизма дифференцированных закупочных и, далее, оптовых и розничных цен, налога с оборота прямым ходом попадала в бюджет, обеспечивая нам и нашим детям бесплатное образование, начиная с места в детском саду и заканчивая вузом, курсами повышения квалификации и т.д. Хотя, надо оговориться, образование было платным, только

в обратном направлении. Государство выплачивало стипендии студентам, бесплатно кормило школьников в столовых, обеспечивало бесплатный подвоз детей в школу и т.д. Попадаемая в бюджет рента обеспечивала широким слоям населения бесплатную систему здравоохранения на основе бесплатных медикаментов и лекарств, бесплатное жилье, санаторно-курортное лечение и т.д. Всего не перечислишь.

А сейчас что? Дифференциальная рента образуется в экономике добывающих отраслей в масштабах, невиданных в социалистические времена, и она как никем не заработанный, а богом данный доход где-то растворяется, в мизерной части попадая в бюджет. Отсюда - нехватка бюджетных средств как на достойные зарплаты и другие выплаты работникам бюджетных отраслей, так и на социальные расходы. Хотя, конечно, все знают, что эта рента через всякие личные унии, посреднические структуры, дивиденды крупным акционерам олигархического свойства улетучивается мимо социальных ожиданий широких слоев населения, чтобы беспрепятственно пересечь российские границы и осесть за рубежом в виде финансирования приобретения и строительства яхт, парашутов, фешенебельных домов, замков, ресторанов в курортных зонах всего мира, футбольных команд и т.д.

Если образуемая таким образом дифференциальная рента отягощает экономику в стоимостном аспекте без всякой пользы для госбюджета и населения, то зачем вопреки закону больших чисел допускать формирование цен на продукцию рентных отраслей, в частности тарифов ТЭК, ЖКХ и т.д., по замыкающим ценам производства и выше. Надо государству придерживаться регулирования этих цен на уровне среднеотраслевой, а образующуюся положительную (плюс-) ренту передавать товаропроизводителям, использующим худшие земли (ресурсы), для погашения отрицательной (минус-) ренты, образующейся у них. Ведь они не виноваты, что им достались худшие ресурсы для производства товаров, которые в то же время необходимы обществу.

В рамках неравновесного подхода в анализе экономики получен и ряд других замечательных результатов, обладающих абсолютной новизной, которые в рамках данной статьи трудно даже перечислить. Однако эти результаты оказались недоступными для понимания представителями отечественной академической и вузовской науки.

Взять в данном отношении разработку метрики экономического пространства, использование которого в статистике явилось бы воистину революционным прорывом в представлении статистической информации. Актуальность совер-

шения всей системы статистики не вызывает сомнений, поскольку работа статистических органов в качественном и количественном отношении желает оставлять намного лучшего. Достаточно по этому поводу отметить, что годовая статистическая отчетность на любом уровне государственного управления, как правило, доходит до потребителей в виде официальных материалов с запаздыванием до полугода и более. Подобное является недопустимым в век высоких технологий, скоростей и зачастую мгновенно принимаемых решений даже на макро- и глобальном уровнях развития экономики. Соответственно, нужна новая статистика, которая могла бы представить обобщающую информацию практически мгновенно в разрезе всех индивидуальных, локальных и агрегированных субъектов экономики на основе системного ее представления в рамках определенного научно обоснованного теоретического подхода, объективно освещающего сущность экономических явлений. В этом нам видится развитие статистики и как науки, и как средства управления экономикой и обществом.

Разработанная в рамках неравновесной экономической теории метрика векторного экономического пространства позволяет связать в единую систему практически все параметры экономики, что решительным образом приближает теоретическую экономику к точным наукам. Ранг<sup>11</sup> (место, местоположение)  $i$ -го экономического субъекта в экономическом пространстве, или точку, изображающую товаропроизводителя в нашем экономическом пространстве  $R_i$ , можно найти **по номеру ранга  $i$**  в ранжированном ряду на оси абсцисс, **длине ранга  $L_i$**  - объему произведенного продукта в рублях средневзвешенных рыночных цен за обусловленный период времени на оси ординат, по **величине ранга  $k_i$**  - коэффициенту себестоимости в расчете на 1 руб. ценности товаров на оси аппликат, что можно записать в виде вектора

$$R_i = \{i, L_i, k_i\}$$

и изобразить, как на рис. 1.

С помощью метрического пространства можно обеспечить:

- а) унификацию<sup>12</sup> экономических показателей с тем, чтобы сделать ее более обозримой и доступной для любого уровня и направления расчетов;
- б) создание глобальной базы данных, в которой все товаропроизводители могут быть пред-

<sup>11</sup> "Порядковую шкалу... называют ранговой шкалой, а место объектов в последовательности, которую она собой представляет, - рангом объекта" (Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. М., 1987. С. 446).

<sup>12</sup> "Унификация... - приведение чего-либо к единой системе, форме, единообразию" (Современный словарь иностранных слов. СПб., 1994. С. 631).

ставлены в сопоставимых показателях с приведением к единому базису, в основе которого лежит экономическая постоянная, равная единице, как результат деления совокупной выручки по экономике самой на себя;

в) практически мгновенные возможности идентификации и анализа состояния любой элементарной точки или множества точек экономического пространства, заданного собственной метрикой, по унифицированным параметрам.

Эффективность государственной статистики может быть достигнута в результате того, что обработку данных в их унифицированной базе можно автоматизировать таким образом, чтобы мгновенно получить выходные результаты сразу же после ввода в нее исходной информации по любому субъекту экономики, а не так, как в настоящее время, когда итоговые данные за прошлый год получаешь лишь по истечении половины года и более. По предлагаемой методике такого рода базу данных для статистики можно создать даже в рамках одной крупной корпорации для анализа внутрикорпорационной экономики. На этой основе можно реализовать и глобального характера унифицированную информационную систему, которая может прийти на смену всем несовершенным системам статистики, в том числе и системе национальных счетов.

На основе разработанной метрики экономического пространства можно также создать мониторинговую систему управления экономикой и социальной сферой, которая может быть использована как в оперативном, так и в долгосрочном управлении и прогнозировании. В первом случае в разрезе любого промежутка времени - декады, месяца, квартала и т.д. - возможен как графический экспресс-анализ, так и числовой мониторинг за финансово-экономическим состоянием всей совокупности предприятий отраслей и отдельных из них. Причем, финансово-экономическое пространство задается в рамках привычных нам по микроэкономике совокупных показателей. На основе такого мониторинга можно принимать оперативные решения по регулированию положения в отрасли, исходя из более тщательного анализа, в первую очередь, нетипичных ситуаций (вариантов) в каждом конкретном случае. И т.д. Об этом нами написано немало количество работ, которые никак не хотят воспринимать отечественная наука.

Таким образом, можно отметить, что в целом экономическая теория прежних лет и настоящего времени в рамках своих школ и направлений обладает первым существенным недостатком, а именно: опорой на равновесный подход в объяснении экономики.

Не менее существенным является, на наш взгляд, и другой недостаток традиционной экономической теории как в рамках марксизма, так и в рамках "Экономикс". Это явно и неявно выраженная их апологетическая сущность, направленная на защиту классовых интересов той или иной большой группы людей, т.е. классов. Причем самим же К. Марксом апологетика его учения оказалась неверно ориентированной, не в ту сторону развернутой.

К. Маркс сделал большую методологическую ошибку, если не сказать больше, теоретически обосновав союз "отсутствующего собственника" (рантье, абсентеиста, принципала) и предпринимателя, спрятав класс рантье - получателей незаработанных доходов (ренты) - за широкой спиной предпринимателя-капиталиста, который, вкладывая лично нажитый капитал, получает заработанный своим трудом предпринимательский доход. Тем самым он противопоставил друг другу фактических союзников по труду - предпринимателей и рабочих, направив весь праведный гнев последних по несправедливому распределению доходов в их фактического союзника, заслонив тем самым действительного виновника - рантье - и тем самым сохраняя и поныне рантье-ско-капиталистический способ производства в мировом цивилизационном пространстве.

Такое теоретическое обоснование союза настоящих антагонистов - рантье (портфельного инвестора, как его теперь называют) и капиталиста (реального или фактического инвестора) - наряду с обоснованием уровня ОНЗТ в механизме формирования стоимости в рентных отраслях на уровне замыкающей цены производства позволяет усомниться в истинных намерениях К. Маркса по раскрепощению рабочего класса и свержению эксплуататоров, поскольку он указал тупиковый путь решения проблемы ликвидации эксплуатации одного класса другим, ибо без предпринимателей не может быть создан общественный продукт, не может осуществляться современное индустриальное производство. Рабочий класс, воюя против эксплуататоров и стремясь получить в общественное присвоение ренты, фактически весь свой пыл направлял против капиталистов, своих союзников, предъявляя претензии не на ренту, а на предпринимательский доход, который использовался предпринимателями в первую очередь на расширение производства. Ошибочность цели революционной борьбы, неправильная постановка ее задач фактически и на сегодня мало что дали рабочему классу в отношении своего положения нижестоящего звена в иерархии распределения доходов в обществе, по крайней мере, в самой револю-

ционной стране - России. Наоборот, в тех странах, где решение социальных вопросов осуществлялось под руководством предпринимателей-капиталистов, они были решены гораздо эффективнее и качественнее, как это было, например, в большинстве западноевропейских стран.

В.И. Ленин по-своему вышел из такой типичной ситуации после осуществления перехода к социализму по провокационным заветам К. Маркса, создав институт "красных директоров" и фактически восстановив институт предпринимательства в России под другой вывеской.

При нашей постановке вопроса в смысле союзнических отношений между рабочим классом и капиталистическим предпринимательством классическая трактовка противоречий в развитии производственных отношений между людьми с антагонистических позиций внутри предприятий сходит с повестки дня. Противоречия в производственных отношениях переходят в другие плоскости и на другие уровни. Во-первых, в плоскость развития антагонистических отношений между представителями наемного и предпринимательского труда, с одной стороны, и рантье (абсентеистов, принципалов) - с другой. Во-вторых, с уровня предприятия на межотраслевой, межстрановой уровни, когда одни отрасли и страны являются получателями дифференциальной ренты, а другие нет. Тем самым получатели незаработанных доходов - ренты - оказываются в привилегированном финансово-экономическом положении по сравнению с другими.

Благодаря неверной трактовке классов и классовых различий до сих пор в экономической теории и на практике существует две полярные позиции на образование и источник прибыли, каждая из которых имеет своих приверженцев. Между ними существует непримиримый идеологический разлад со всеми вытекающими последствиями разнородной интерпретации реальной экономической действительности.

Напомним, что в марксистской теории источником прибыли (прибавочной стоимости) объявлен живой труд наемного работника, механизм образования - его эксплуатация. У неоклассиков источником прибыли является предпринимательская деятельность, механизм - способность предпринимателей обеспечивать снижение издержек производства товара ниже той цены, которая задается потребительской оценкой полезности предельной единицы товара.

В неравновесной теории таких коллизий с образованием прибыли не существует по простой причине, что ее источником обосновывается интеллект человека и человеческого общества,

а механизмом образования является разработка и внедрение достижений НТП<sup>13</sup>. Создателями прибыли являются все те участники расширенного воспроизводства, которые интеллектуально соприкасаются с процессом разработки достижений научно-технического прогресса и их внедрением в общественное производство.

Неравновесная трактовка возникновения прибыли и обоснование ее источника - интеллекта и его носителей - имеет огромное идеологическое значение для духовного, морально-психологического объединения всех членов общества независимо от их положения в нем. В этой концепции не остается места для идеологических разногласий, а лежит идея сотрудничества и взаимопомощи всех прослоек общества, причастных к общественному производству. Это ли не тот проникнутый объединяющей идеологией тезис, нужный современному обществу в свете искоренения антагонизма классов? Почему не взять его в качестве основы для разработки национальной идеи и политологической теории, нацеленной не на разъединение людей, как это делает марксистская политэкономия и "Экономикс", а на их объединение в широком общественном масштабе?

В рамках исследований по НЭТ определен разносторонний характер мировой экономики с выявлением ярко выраженной тенденции устремления мировой рыночной цены к цене производства массового продукта. В соответствии с ней слабые страны, так же как и слабые товаропроизводители внутри стран, при нынешней системе распределения мировых доходов неминуемо должны разориться, а мировое хозяйство территориально будет сжиматься как "шагреновая кожа". На этой основе доказана неприменимость единой унифицированной теории экономического роста, основанной на либеральной концепции взаимоотношений в мировой экономике. Концепции экономического роста должны учитывать национальную специфику развития экономики. В этом отношении был глубоко прав Фридрих Лист. Дело в том, что массовый продукт в ней так же, как и в национальных экономиках, склонен концентрироваться в наиболее развитых и эффективных экономических субъектах, в данном случае - в более развитых странах мира, подавляя развитие отсталых стран и еще более ввергая их в пучину отставания. Указанная тенденция к концентрации массового продукта есть следствие больших инвестиционных

<sup>13</sup> Подробнее в работе автора: *Нусратуллин В.К. Неравновесная экономика: монография. 2-е изд., доп. М., 2006.* (Электронная версия представлена на сайте: [www.nvk-ufa.narod.ru](http://www.nvk-ufa.narod.ru)).

возможностей, заключающихся в большей норме прибыли у развитых стран. И т.д.

Остается лишь добавить, что результаты исследований в рамках неравновесной экономической теории помогут не только лучше понять экономику, но и будут способствовать повышению эффективности ее регулирования. Игнорирование неравновесного анализа экономики приводит к заведомому отставанию в развитии теоретических основ нашей экономической науки и, соответственно, практики регулирования и управления экономикой. Изучение пришедших с Запада размытых теорий типа эволюционной, институциональной и тому подобных ставит нас в арьергардное положение среди стран мировой цивилизации и в этом вопросе. В то же время рядом, у нас в стране, развивается прорывного характера теория, которая содержит ответы на многие актуальные вопросы и которая может решительным образом поставить нас в авангардное положение. Так почему же активнее не заняться ею?

##### **5. Выход из ситуации деградации экономики и деморализованности общества**

В цивилизованных странах в настоящее время не занимаются социальными экспериментами шокового характера, ввергая свое население в смертельно стрессовое состояние. Правительства этих стран берегут его. С учетом веяний времени аккуратно организуют перераспределение собственности, благ и доходов в пользу широких слоев населения, т.е. идут по пути социализации системы общественного распределения. Нам ограничиваться только этим предложением в условиях стагнации жизнеобразующих отраслей экономики было бы в какой-то мере призывом к пиру во время чумы. Поэтому хотя бы в самых общих чертах необходимо подвести базис под наше предложение в направлении интенсификации развития нашей экономики как основы повышения благосостояния населения.

Вообще, в отношении дальнейшего развития страны у нас есть возможность и вероятность развертывания не менее двух альтернатив.

Первая из них - это продолжение функционирования в качестве сырьевого придатка развитых стран и дальнейшая экономическая стагнация жизненно важных отраслей экономики и духовно-интеллектуальная деградация общества на базе либеральной рыночной идеологии. Такое, естественно, без привлечения инициативы широких слоев населения будет продолжаться по заветам Маргарет Тэтчер, говорившей о необходимом минимуме населения России в 50 млн. чел. до полного ее распада.

Вторая альтернатива - разработка стратегических установок развития страны в направлении форсированных темпов развития экономики и повышения благосостояния населения и обеспечение их выполнения. Для ее реализации необходимы, на наш взгляд, следующие условия.

Во-первых, для консолидации общества независимо от принадлежности людей к той или иной общественной прослойке или классу необходимы разработка, принятие и внедрение объединяющей идеологии на основополагающих принципах предложенной нами экономической теории, что обеспечивает создание необходимых предпосылок для формирования духовно-психологического настроя с мобилизацией населения на эффективные экономические и общественные преобразования. Национальная идея не может служить интересам ни одной, даже самой могущественной, прослойки населения и никакой структуры власти. Эта идея должна быть построена на принципах внеклассовости, человеколюбия, добра и т.д., т.е. на обновленных социалистических принципах человеческого общежития в соответствии с нынешним уровнем общецивилизационного развития.

Во-вторых, в рамках консолидирующей идеологии обеспечение формирования демократического общества, единственным источником и субъектом государственной власти в котором должен стать народ в самом широком смысле этого слова, с доведением демократизации общественных отношений до норм, существующих в цивилизованных странах, с законодательной защитой указанного статуса народа от всяких, даже ничтожных, посягательств.

В-третьих, предоставление демократическому государству широких полномочий по регулированию экономических и социальных отношений в обществе в направлении поднятия жизненного уровня населения на основе повышения экономической эффективности общественного производства и обеспечения высоких темпов экономического роста.

В-четвертых, обеспечение государственного регулирования экономики в соответствии с неравновесной трактовкой закона стоимости как основного средства повышения конкурентоспособности отечественной экономики с освобождением ее от формирования рентной нагрузки в ценах на товары.

В-пятых, решительное сокращение разрыва в доходах на душу населения в децильных группах развитием системы прогрессивного налогообложения и обеспечение справедливого распределения доходов в обществе при повышении среднего уровня благосостояния населения.



В-шестых, инициированием творческого энтузиазма широких слоев населения, на основе так называемого X-фактора принятие мобилизационного типа государственной стратегии в развитии экономики с тем, чтобы обеспечить решительный выход из ситуации деградации экономики и деморализованности общества, в которой мы сегодня оказались. Экономическое банкротство страны, достигнутое в соответствии с либеральной стратегией государства, теперь уже не оставляет выбора в переходе к следующему типу государственной стратегии. На ее основе Россия должна в определенной мере восстановить утраченные позиции как в экономике, так и в благосостоянии российского народа.

В-седьмых, в отношении внешних приоритетов провозглашение выбора социалистического пути развития и построения на этой основе социально-ориентированного общества с социальной рыночной экономикой на новых гуманистических принципах мирового сотрудничества. На этой основе возродить политический и

экономический союз, прежде всего, с Китаем, восстанавливая традиции совместного преодоления внешнеполитической конфронтации со стороны недружелюбно настроенных стран. Разница лишь в том, что в настоящее время в этом союзе более сильным плечом выступит Китай вместо прежнего Советского Союза. Однако смена лидеров в этом союзе не может ослабить совместные позиции, поскольку он будет построен на принципах добрососедства и взаимопомощи.

\* \* \*

Что касается неравновесной экономической теории, то пора бы, в первую очередь академической науке в лице своих представителей, раскрыть глаза и, в конце концов, на исходе второго десятка прочного, основательного существования целого пласта совершенно новой теоретической науки попытаться с ней хотя бы ознакомиться, если не признать, чтобы окончательно не подорвать свой авторитет и не прослыть косной, консервативно некомпетентной структурой.

*Поступила в редакцию 06.11.2009 г.*

## Институциональные факторы повышения конкурентоспособности российской национальной экономической системы

© 2009 В.И. Куц

кандидат экономических наук

Московский институт электроники и математики (Технический университет)

В статье обосновано, что когда институты обеспечивают необходимую коммуникацию индивидуальной энергии созидания с преимуществами улучшенной общественной среды, тогда запуск механизма социодинамического мультипликатора экономического роста становится неизбежным, и с этого момента реализация интереса общества как такового начинает приносить индивидуальные выгоды.

*Ключевые слова:* институты, социальный эффект, конкурентоспособность, национальная экономическая система.

В современной экономической теории практически общепринятым является положение о том, что наличие у индивида *специфицированных и защищенных* прав собственности на ресурсы и результаты их использования выступает основой любой производительной деятельности, предпосылкой возникновения действенных *стимулов* к *эффективному* использованию этих ресурсов. Владелец незащищенных прав собственности будет использовать такие ресурсы с *минимальной эффективностью*, поскольку создаваемый “излишек” продукции (сверх минимума, необходимого для выживания) может быть *присвоен* без какой-либо компенсации любым другим индивидом, обладающим более высоким потенциалом насилия.

Приведенное *логическое* обоснование экономического значения защищенности прав собственности находит и многочисленные *эмпирические* подтверждения. Наиболее ранние работы в этой сфере исследований были выполнены П. Мауро, С. Нэком и П. Кифером, Р. Барро и Дж. Свенссоном. Основываясь на эконометрическом анализе межстрановых данных, они продемонстрировали достаточно тесную *положительную* связь между различными индикаторами качества национальных институтов, в том числе и институтов, определяющих надежность защиты прав собственности, и темпами экономического роста. Более поздние работы (с использованием уточненных данных) подтвердили корректность проведенных исследований и вытекающих из них выводов относительно важности защищенности прав собственности для экономического роста. При этом авторы установили, что плохо защищенные права собственности негативно сказываются на инвестициях как в “физический” капитал (С. Нэк и П. Кифер, П. Мауро), так и в финансовые активы.

Качество институтов и экономический рост могут взаимодействовать двояко: “хорошие” институты положительно влияют на экономический рост, но недостаточный экономический рост может стимулировать поиск ренты со стороны государства и властвующих элит (в форме коррупции, “захвата бизнеса”, прямой экспроприации инвестиций и т.п.). Поэтому *обратная* связь между экономическим ростом и качеством институтов также стала предметом ряда эмпирических исследований. По оценкам М. Грэдстайна, частные коэффициенты корреляции между душевым доходом и различными критериями качества институтов в рамках межстрановых сопоставлений колеблются в промежутке 0,7-0,9. Аналогичные оценки получены и другими экспертами.

Общей чертой указанных работ является *интегральный* учет качества национальных институтов, отсутствие отдельных индикаторов, оценивающих качество защиты правомочий собственности и контрактных прав. Этот недостаток преодолели Д. Ачемоглу и С. Джонсон. Они разграничили “*институты прав собственности*”, защищающие граждан от экспроприации со стороны правительства и представителей властвующих элит, и “*институты контракта*”, поддерживающие частные контракты между гражданами. Детальный эконометрический анализ межстрановых данных показал, что институты прав собственности оказывают наибольшее положительное воздействие на *долгосрочный экономический рост, инвестиционный процесс* и развитие *финансовых рынков*. Что же касается институтов, поддерживающих контрактацию, то они стимулируют в первую очередь развитие различных форм *финансового посредничества*.

Подобные различия во влиянии на экономику указанных типов институтов, по мнению

авторов, обусловлены тем, что стороны частных контрактов располагают достаточно широкими возможностями по выбору их конкретной формы (чтобы восполнить отсутствие или избежать негативных результатов действия "официальных" институтов защиты контрактов). Вместе с тем они не в силах избежать или как-то иначе противодействовать риску экспроприации их собственности государством и влиятельными элитами (за исключением вывода своих активов в другую страну с более благоприятной институциональной средой).

В последние два десятилетия в мире наблюдался существенный прогресс в методологии сравнительной количественной оценки качества функционирования институтов с целью изучения их относительного уровня развития в разных странах. На сегодняшний день существует ряд регулярно обновляемых международных индексов и рейтингов, отражающих те или иные национальные институциональные аспекты, включая уровень инвестиционных и предпринимательских рисков, степень экономических и политических свобод, уровень коррупции и т.д.

Семейство индексов Worldwide Governance Indicators (WGI) основано на исследованиях Института Всемирного банка и Исследовательского отдела Всемирного банка (World Bank Institute, The Research Department of the World Bank), инициированных в конце 1990-х гг. Даниэлем Кауфманом, Аартом Крээм и Массимо Мастрюцци, при участии Пабло Зоидо-Лобатона (Pablo Zoido-Lobaton). Данные индексы составляются с 1996 г. и до 2002 г. публиковались раз в два года, но начиная с 2002 г. в связи с востребованностью подобных исследований они публикуются ежегодно.

Worldwide Governance Indicators охватывают шесть основных аспектов государственного управления, отражаемых шестью агрегированными индикаторами:

- 1) права граждан и подотчетность государственных органов (voice and accountability);
- 2) стабильность политической системы и отсутствие насилия (political stability and absence of violence);
- 3) эффективность органов государственного управления (government effectiveness);
- 4) качество регулирующих институтов (regulatory quality);
- 5) качество правовых институтов (rule of law);
- 6) антикоррупционный контроль (control of corruption).

Все индексы WGI принимают значение в интервале от -2,5 до 2,5, причем большие значения индекса отражают более высокое качество государственного управления.

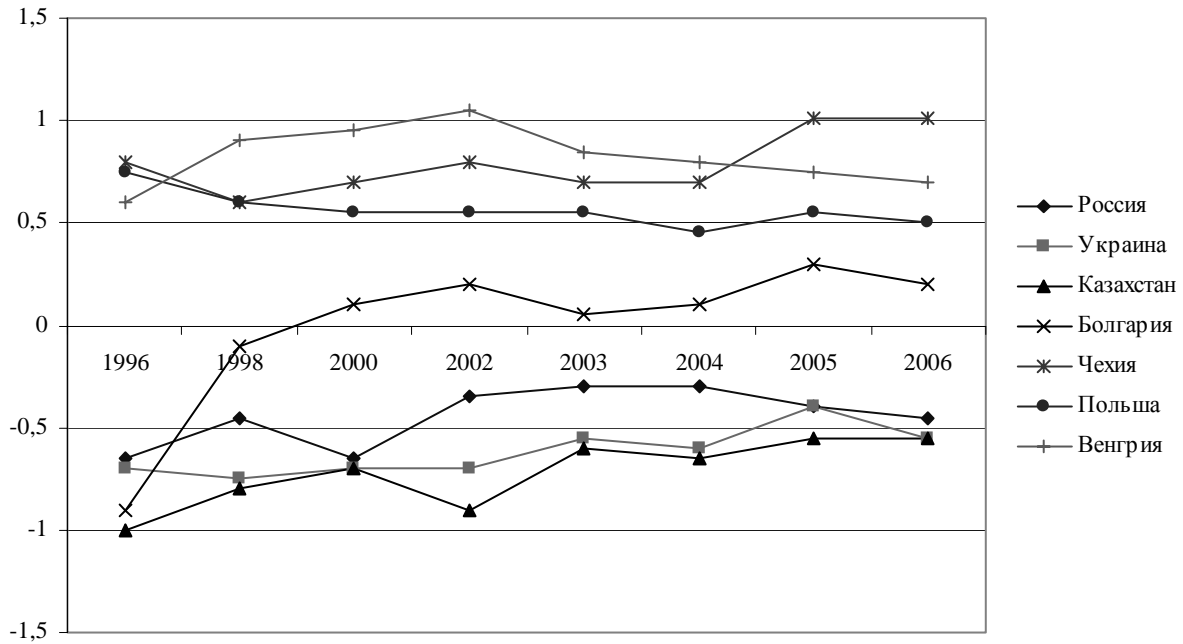
Индикатор эффективности органов государственного управления (Government Effectiveness) измеряет качество предоставляемых государственных услуг, качество государственной службы и уровень ее независимости от политического давления, качество выработки политики и ее выполнения, а также уровень доверия к правительству касательно обязательств по выполнению разработанных государственных программ.

Лидирующие позиции по этому индексу в 2006 г. занимали Дания (2,287), Сингапур (2,204), Исландия (2,130). Россия находилась на 132-м месте и имела значение индекса -0,427. В целом, за рассматриваемый период можно отметить незначительный рост индекса для России (см. рис. 1). При этом 2000 г. характеризуется падением значения показателя до -0,608. Далее начиная с 2002 г. видна тенденция к росту показателя, причем максимум был достигнут в 2004 г. (-0,224), но в 2005-2006 гг. эта тенденция сменилась, результатом чего стало лишь незначительное улучшение показателя за период 1996-2006 гг.

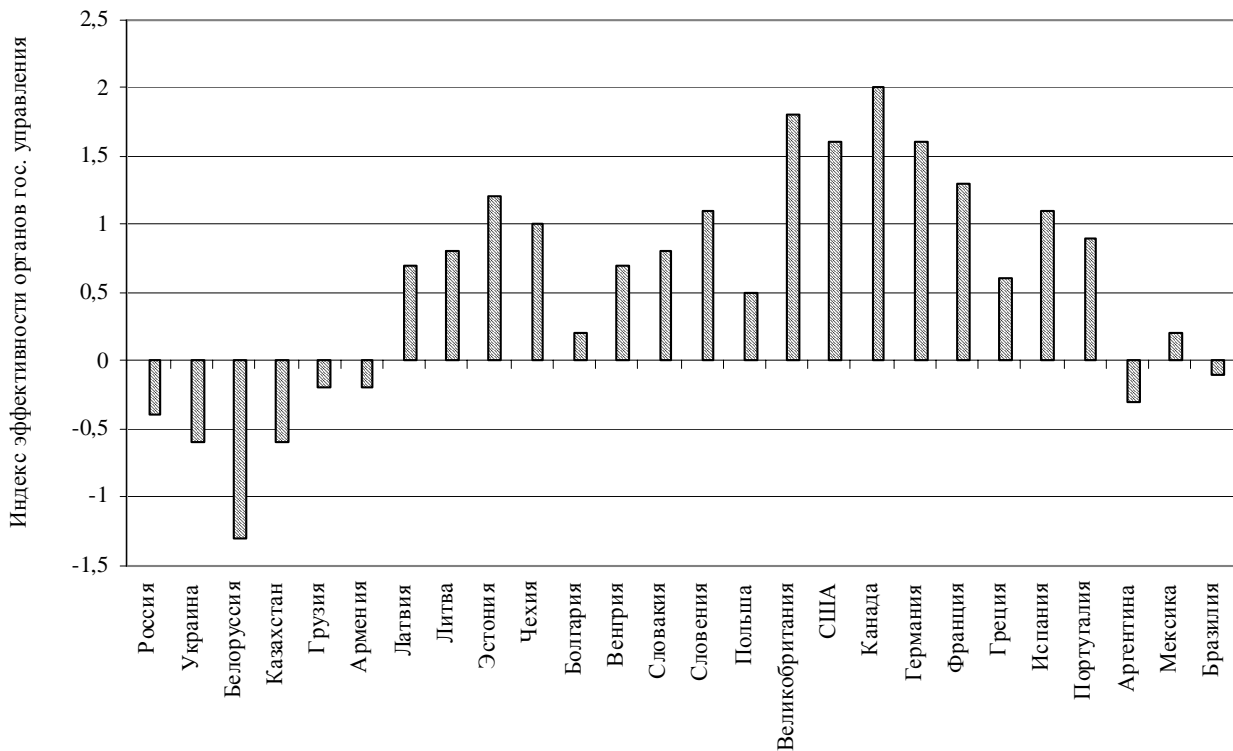
Относительно сравниваемой на рис. 2 группы стран Россия имеет низкое значение индекса, что отражает недостаточную эффективность государственного управления. Следует отметить, что внутри рассматриваемой группы отрицательные значения индексов имеют лишь страны СНГ и некоторые страны Латинской Америки (Аргентина, Бразилия). Индикатор качества регулирующих институтов (Regulatory Quality) измеряет способность правительства формулировать и исполнять основные положения и нормы политики, которые не только позволяют развиваться частному сектору, но и стимулируют его развитие.

Таким образом, индекс качества регулирующих институтов отражает взаимоотношения между государством и частным сектором. Самые высокие показатели качества регулирования в 2006 г. имели Гонконг (1,947), Сингапур (1,846) и Дания (1,812). Дания также лидировала по показателю эффективности органов государственного управления. Россия находилась на 137-м месте (из 206 стран, по которым имелись соответствующие данные) и имела значение индекса, равное (-0,447). Это довольно низкое значение показателя в сравнении со странами Восточной Европы (рис. 3). В конце анализируемого периода значения индикаторов России, Украины и Казахстана практически совпадали и, соответственно, являлись низкими по сравнению с остальными рассматриваемыми здесь странами.

При сопоставлении России с ключевыми группами стран можно отметить, что качество регулирования в России значительно уступает качеству регулирования в странах Балтии, странах-лидерах эко-



**Рис. 1.** Индекс эффективности органов государственного управления WGI в России и некоторых других странах с переходной экономикой в 1996-2006 гг. (большее значение индекса соответствует более эффективной системе государственного управления)



**Рис. 2.** Индекс эффективности органов государственного управления WGI в 2006 г. Сопоставление России с ключевыми группами стран (большее значение индекса соответствует более эффективной системе государственного управления)

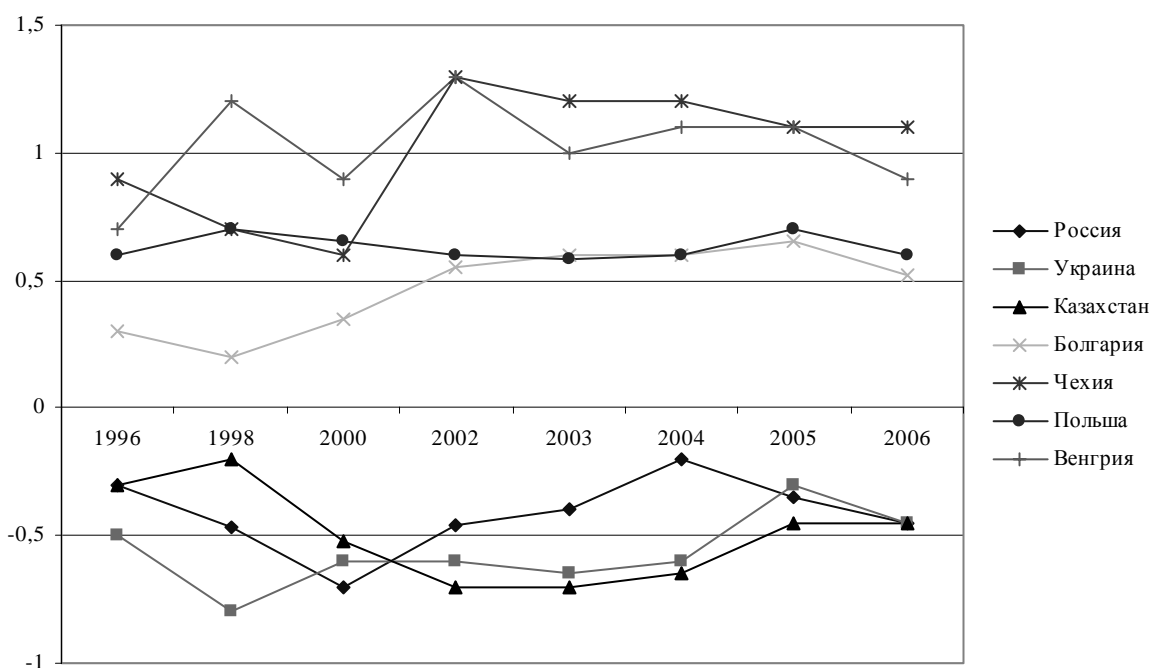


Рис. 3. Индекс качества регулирующих институтов WGI в России и некоторых других странах с переходной экономикой в 1996-2006 гг. (большее значение индекса соответствует более высокому качеству регулирующих институтов)

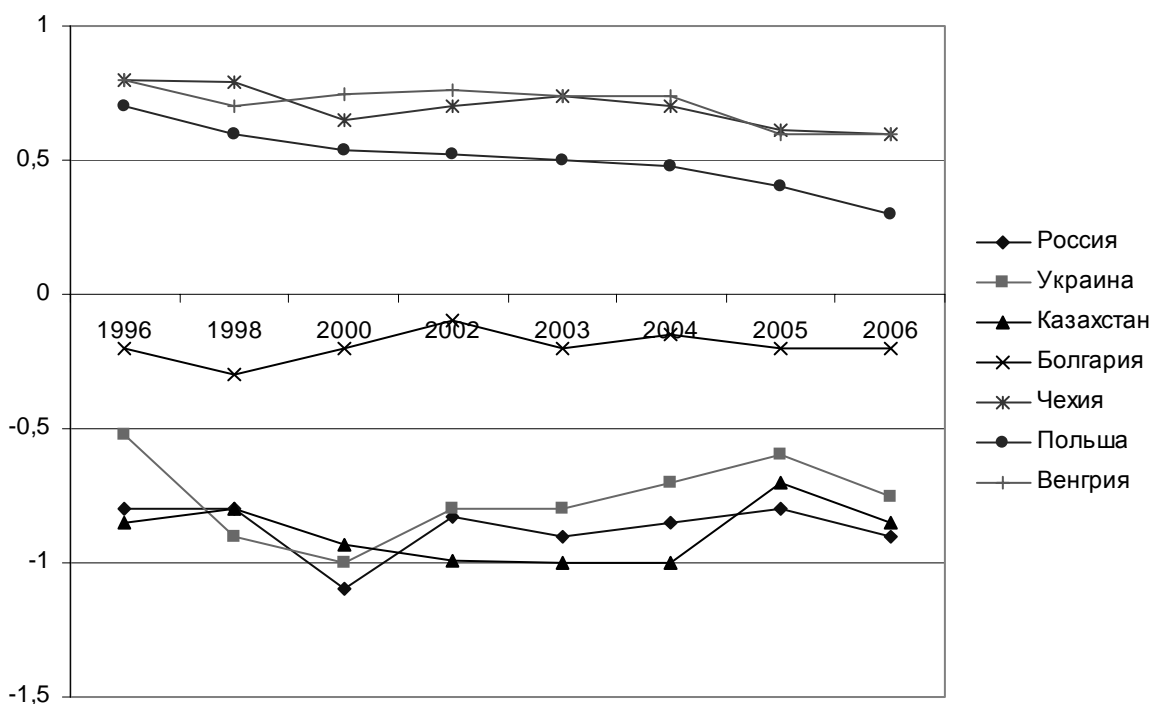


Рис. 4. Индекс качества правовых институтов WGI в России и некоторых других странах с переходной экономикой в 1996-2006 гг. (большее значение индекса соответствует более высокому качеству правовых институтов)

номического развития и, как отмечалось выше, в странах Восточной Европы. Почти все представленные страны СНГ (за исключением Армении) имеют отрицательное значение индикатора, отрицательным значением характеризуется также качество управле-

ния Аргентины. Белоруссия, так же как и по индексу эффективности органов государственного управления, имеет наиболее низкое значение (-1,603).

Индикатор качества правовых институтов (Rule of Law) измеряет степень доверия и уве-

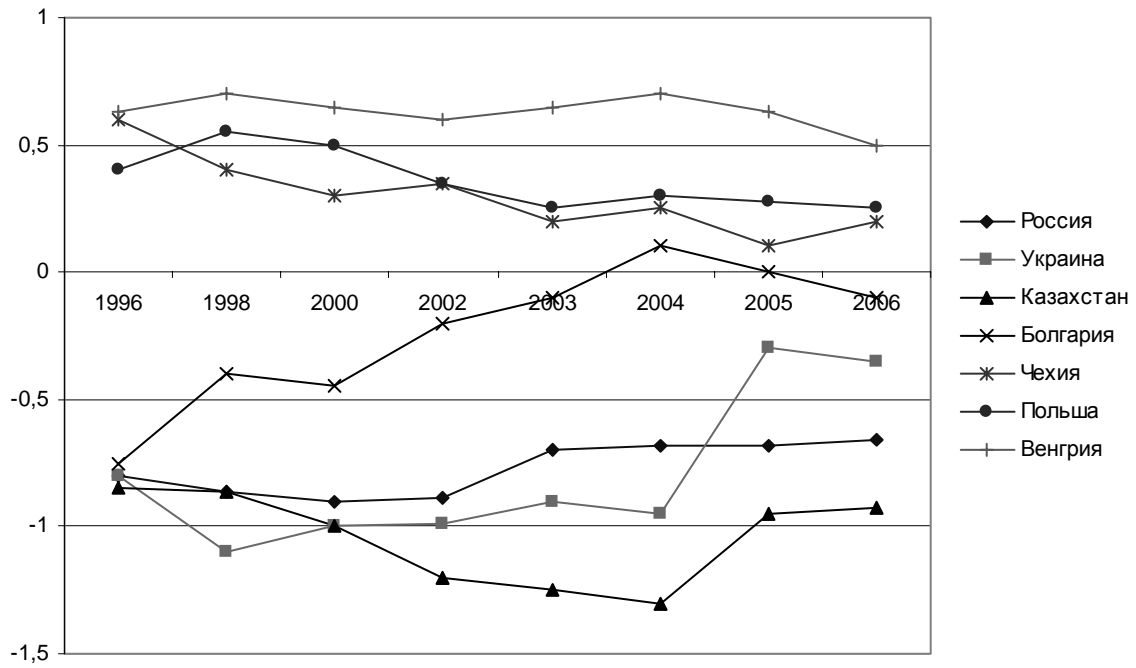


Рис. 5. Индекс антикоррупционного контроля WGI в России и некоторых других странах с переходной экономикой в 1996-2006 гг. (большее значение индекса соответствует более высокому качеству антикоррупционного контроля)

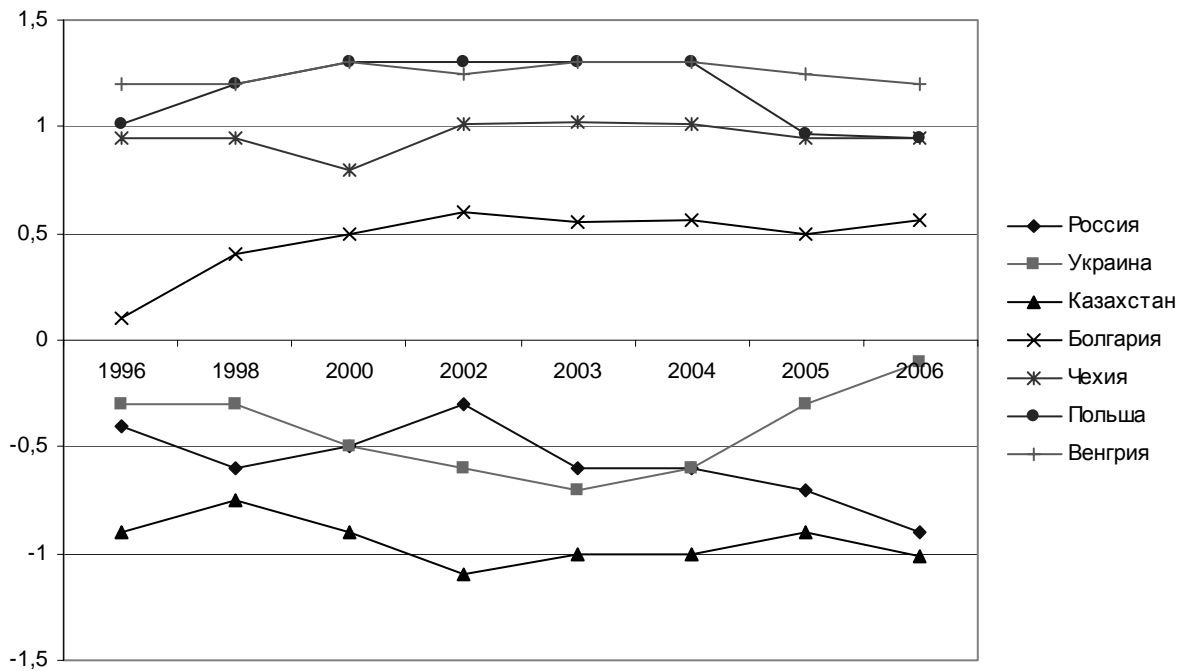


Рис. 6. Индекс гражданских прав и подотчетности государственных органов WGI в России и некоторых других странах с переходной экономикой в 1996-2006 гг. (большее значение индекса соответствует более высокому уровню прав граждан и подотчетности государственных органов)

ренности респондентов в существующих в обществе законах и мере их исполнения респондентами. В частности, оценивается качество контроля за исполнением контрактов, качество работы правовых органов и судов, а также вероятность преступлений и нарушений правовых норм. То есть данный индекс оценивает качество правовой системы и ее эффективность.

В 2006 г. лидерами по индексу Rule of Law были Исландия (2,030), Дания (2,025), Норвегия (2,024). Россия занимала 171-е место со значением (-0,911), следуя за Кубой. В 2006 г. Россия имела самое низкое значение показателя среди рассматриваемой группы стран с переходной экономикой (рис. 4). В начале и практически на протяжении всего рассматриваемого периода (кроме 2000 г., когда наблюдалось резкое падение индекса для России) Россия опережала только Казахстан, но начиная с 2005 г. Россия является последней в данной группе по значению исследуемого индекса.

Россия по значению Rule of Law опережает только Белоруссию и значительно уступает большинству стран в области судебно-правовых норм.

Индикатор антикоррупционного контроля (Control of Corruption) измеряет, в какой степени сотрудники государственных органов используют власть для личной выгоды, включая коррупцию в мелких и крупных масштабах, а также роль элиты и частных интересов в государстве.

В 2006 г. наиболее эффективный антикоррупционный контроль был отмечен в Финляндии (2,574), Исландии (2,465) и Дании (2,390). Россия занимала 157-е место (из 207 стран, по которым имелись соответствующие данные) со значением индекса (-0,758). Это низкий показатель в сравнении с другими странами с переходной экономикой, в 2006 г. Россия опережала только Казахстан. В целом, следует отметить, что за рассматриваемый период Россия имела положительный тренд в изменении индекса, и показатель за период вырос на 0,082 (рис. 5).

Сравнивая Россию с ключевыми группами стран в 2006 г., можно сделать вывод, что ситуация практически аналогична той, которая возникла при анализе предыдущего индикатора качества правовых институтов, это подтверждает тесную взаимосвязь между двумя данными характеристиками институциональной среды. Отличие состоит в том, что теперь из тех стран Восточной Европы и СНГ, по которым доступны данные, отстающей страной является Казах-

стан, а в Литве, несмотря на довольно высокий показатель качества правовых институтов, ситуация с антикоррупционным контролем неблагоприятная (значение индекса близко к нулю). Россия имеет весьма неблагоприятную оценку системы контроля коррупции.

Индикатор гражданских прав и подотчетности государственных органов (Voice and Accountability) оценивает возможности граждан участвовать в выборе органов власти, а также свободу самовыражения, создания ассоциаций и свободу средств массовой информации (СМИ). Иными словами, Voice and Accountability характеризует степень демократизации общества.

Лидерами по данному индексу в 2006 г. были Дания (1,721), Швеция (1,719), Нидерланды (1,671). Россия находилась на 159-м месте в общем рейтинге из 209 стран, по которым имелась соответствующая информация (-0,869). Максимальное значение (-0,380) показателя Voice and Accountability для России было зафиксировано в 2002 г., после чего наблюдалась устойчивая тенденция к снижению индекса.

В итоге в 2005-2006 гг. Россия опережала только Казахстан, имеющий наименьший показатель в перечне рассматриваемых стран с переходной экономикой, хотя в предшествующие годы ситуация в России была лучше, чем еще и на Украине (рис. 6).

Итак, Россия в настоящее время ощутимо отстает в качестве институтов как от экономически развитых стран, так и от ряда стран с переходной экономикой. Большинство стран Центральной и Восточной Европы, а также страны Балтии имеют более высокое качество экономических институтов. Помимо этого, экономический рост, который наблюдается в стране с 1999 г., не сопровождался качественными изменениями в институтах, влияющих на гарантии прав собственности и качество регуляционной среды, не наблюдалось снижения уровня коррупции. В результате для России свойственна нехарактерная для большинства стран мира комбинация относительно высокого уровня развития экономики с относительно низким качеством институциональной среды. По образному выражению Л.М. Фрейнкмана, такую комбинацию тенденций следует назвать "институциональным отставанием". Именно этот феномен препятствует формированию условий для мультипликации положительного эффекта в процессе социоэкономической динамики.

*Поступила в редакцию 07.11.2009 г.*

## Взаимодействие малого и крупного бизнеса в рамках кластерной экономики

© 2009 Ф.Ю. Каленский  
Академия управления “ТИСБИ”

В статье сформулирована роль малого бизнеса в развитии инновационной экономики; выявлены направления взаимодействия малых и крупных предприятий в составе кластерного образования; определены основные факторы экономического эффекта, достигаемого в рамках кластера; сформулирован эффект от сотрудничества малого и среднего бизнеса в рамках кластерного образования.

*Ключевые слова:* инновационная экономика, кластерное образование, малый и средний бизнес, экономический эффект.

На современном этапе развития экономических систем повышается значимость применения наукоемких технологий и активизации инновационной деятельности предприятий, что предполагает увеличение объема производства товаров и услуг за счет обновления ресурсного потенциала и внедрения информационных технологий; формирование развитой инфраструктуры, обеспечивающей воспроизводство национальных информационных ресурсов; разработку и внедрение в практику инноваций различного функционального назначения; создание гибкой системы опережающей подготовки и переподготовки квалифицированных специалистов. Роль новых знаний и их практической реализации в различных отраслях экономики настолько велика, что именно они определяют уровень развития экономики страны и обеспечивают ее экономическую независимость. Одним из перспективных направлений развития всех отраслей промышленности и экономики страны в целом является инновационный путь развития. Малые предприятия обладают большей способностью к нововведениям, чем крупные корпорации, что связано с высокой степенью инициативности, с готовностью к риску, с отсутствием бюрократизма, с заинтересованностью в ускоренной разработке и внедрении новшеств в силу ограниченности бюджета и др. Поддержка и направляющее воздействие государства на макро- и микроуровнях способны реализовать инновационные начала в характере малого предпринимательства, что, в свою очередь, обеспечит условия для создания новых рабочих мест, более эффективного использования местных ресурсов, проведения эффективной социальной политики и улучшения качества жизни российских граждан.

Согласно оценке Всемирного банка, Российская Федерация по условиям ведения бизнеса в секторе малого бизнеса находится на 96-м месте среди 175 стран мира, что указывает на ряд оп-

ределенных трудностей, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности и требующих скорейшего устранения. Столь низкая оценка условий ведения бизнеса в России основывается на негативном влиянии действующих норм законодательства, правоприменительной практики и административного регулирования на величину затрат (финансовых, организационных и трудовых) по 10 важнейшим аспектам обеспечения предпринимательской деятельности (регистрация предприятий, затраты на оформление строительства, трудовые отношения, регистрация прав собственности, кредитование, защита инвесторов, налоговые издержки, оформление внешнеторговых операций, решение хозяйственных споров по контрактам, ликвидация предприятий).

Для многих динамично развивающихся стран характерно успешное развитие сообществ малых предприятий, сгруппировавшихся вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий. Малые предприятия, входящие в состав кластеров, выполняют роль “точек роста”, поскольку находятся под интенсивным конкурентным давлением, которое усугубляется возможностью постоянного сравнения собственной хозяйственной деятельности с работой аналогичных фирм. Формирование и развитие кластеров позволяет: освоить производство товаров с высокой добавленной стоимостью, активизировать инновационные процессы в условиях недостатка природных или иных ресурсов, применять ресурсосберегающие технологии, преодолеть “лоскутность” экономики таксономических единиц, изменить структуру национального хозяйства. Роль крупного бизнеса в процессе образования кластеров заключается в привлечении малых и средних предприятий для налаживания производства на основе тесной кооперации и субконтрактационных связей при



активном деловом и информационном взаимодействии, что способствует развитию всех участников кластера и обеспечивает им конкурентные преимущества по сравнению с другими обособленными предприятиями, не имеющими столь крепких взаимосвязей.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в России на 1 июня 2009 г. действует более 1 млн. предприятий малого и среднего бизнеса, доля которых в ВВП составляет лишь 10-12%, тогда как в США данный показатель равен 50-52%, в Японии - 52-55%, в Германии - 49-52%. Российский малый и средний бизнес обеспечивает рабочими местами до 16% трудоспособного населения, тогда как в аналогичном секторе экономики США занято 54% трудоспособного населения, Японии - 78%, Германии - 70%. В целом, в странах ОЭСР малые и средние предприятия составляют более 95% предприятий обрабатывающей промышленности и большую часть в сфере услуг.

В настоящее время основные факторы экономического эффекта, достигаемого в рамках кластера, предстают в следующем виде: рациональ-

ное использование группой предприятий минерально-сырьевых, топливных ресурсов и природных условий; более полное и эффективное использование территории; более эффективное совместное использование производственной и социальной инфраструктуры; рациональное территориальное совмещение взаимосвязанных производств, что ведет к снижению себестоимости единицы продукции и удельных инвестиций на производство продукции; сочетание на территории кластера таких предприятий, которые обеспечивают более широкое развитие их интеграции и взаимодействия; формирование социального капитала, способствующего активизации отношений партнерства и кооперации между субъектами предпринимательской деятельности на территории; рациональная организация управления кластерами.

Эффективное развитие кластеров во многом связано с достижением различного уровня комплексности. Комплексность выражает объективные тенденции взаимодействия отраслевого и территориального разделения труда, заключающиеся в формировании кластеров. По мере раз-

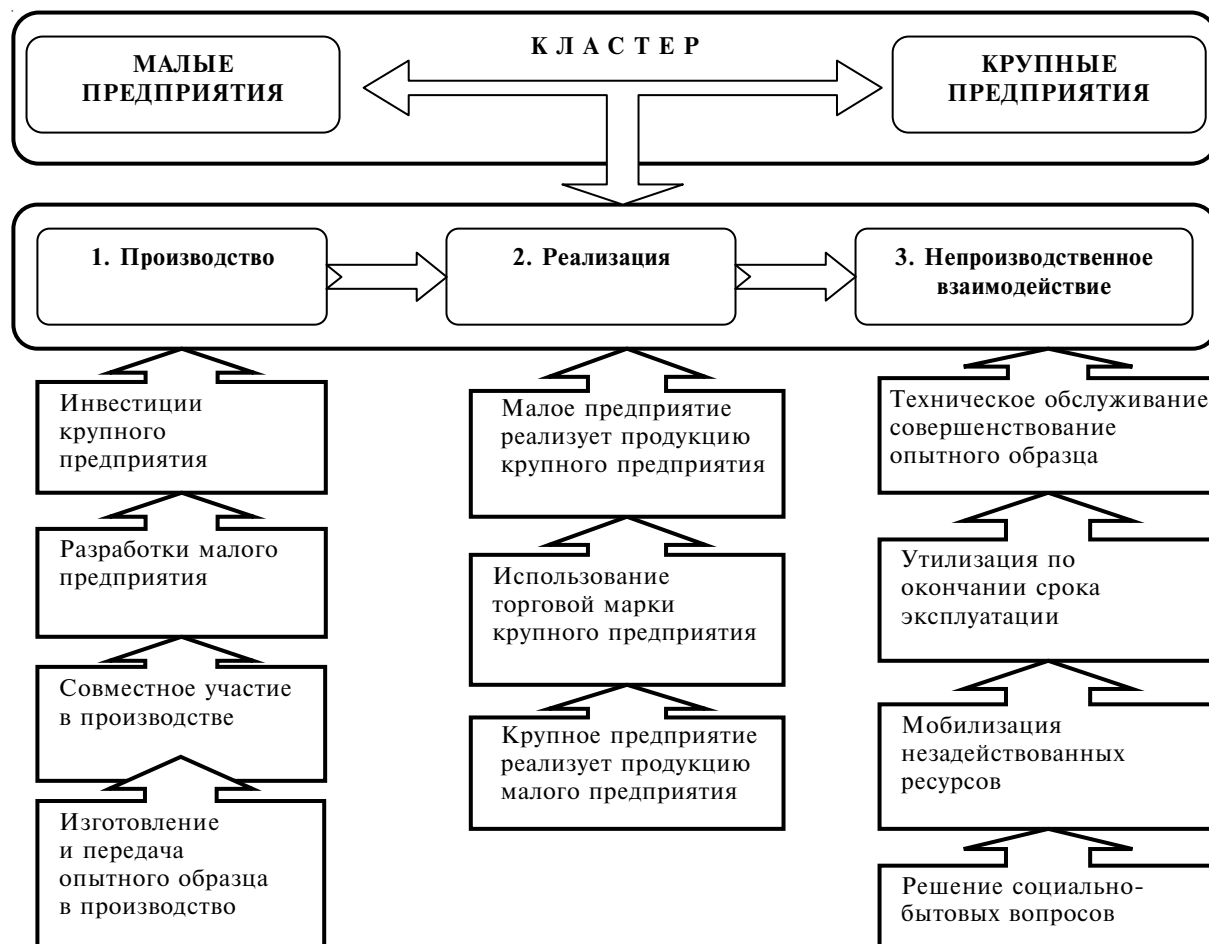


Рис. Модели взаимодействия в процессе инновационной деятельности в рамках кластерного образования

**Положительный эффект от совместной деятельности для малых  
и крупных предприятий в рамках кластерного образования**

Положительный эффект от взаимодействия для малого предприятия	Положительный эффект от взаимодействия для крупного предприятия
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Крупные предприятия вносят элемент стабильности и планомерности в работу малого предприятия, являясь постоянным заказчиком</li> <li>2. Малые предприятия выполняют часть функций крупных фирм, особенно в сфере сбыта и снабжения, а также в разработке и внедрении инноваций и повышении качества продукции. Это позволяет им наладить собственное производство</li> <li>3. Малая фирма получает оборудование и недвижимость от крупного предприятия безвозмездно или на льготных условиях</li> <li>4. Малое предприятие использует торговую марку крупной компании, что помогает ему преодолеть отсутствие информированности потребителей</li> <li>5. Повышается доступность финансовых ресурсов для малых предприятий через сотрудничество с крупным предприятием, имеющим успешный опыт работы с финансовыми институтами. Сама крупная компания может выступать гарантом при кредитовании малого бизнеса</li> <li>6. Возможность расширения бизнеса и выход на новые рынки</li> <li>7. Малые фирмы могут иметь доступ к технологическим и коммерческим ноу-хау крупных предприятий</li> <li>8. Серийное производство и коммерциализация продукции доступно крупным предприятиям, так как требует значительных финансовых вложений</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. У малых фирм более низкие издержки производства</li> <li>2. Малые предприятия способствуют проникновению на рынок с малыми партиями товара без затрат на создание сбытовых сетей</li> <li>3. Малые предприятия выполняют заказы при перегруженности и временной нехватке производственных мощностей на крупной фирме, а также при производстве специализированных изделий и недостаточном объеме заказа для большой фирмы</li> <li>4. Партнер из малого бизнеса придает мобильность и гибкость крупному предприятию за счет оперативного принятия решений и быстрой реакции на изменения рыночной конъюнктуры</li> <li>5. Нередко у крупного предприятия существуют инновационные идеи, на реализацию которых не хватает человеческих и предпринимательских ресурсов, тогда идея может реализоваться с помощью малой фирмы. В данной ситуации риски также делятся между партнерами</li> <li>6. В сфере НИОКР возможность быстрого получения результатов, требующих минимальной доработки, и снижения риска при проведении собственной аналогичной разработки</li> <li>7. Малые предприятия более склонны к нововведениям и способны внедрению новшеств на крупном предприятии</li> </ol>

вития хозяйственной деятельности понятие комплексности обогащается путем включения в него факторов экологического и социального характера.

Комплексность предполагает: технологическую составляющую, заключающуюся в необходимости и эффективности извлечения всех полезных компонентов используемых ресурсов; организационно-управленческую составляющую, проявляющуюся в создании необходимых условий и механизмов управления для обеспечения целенаправленного воспроизводственного процесса в рамках кластера; территориально-производственную составляющую в форме взаимообусловленных и взаимосвязанных сочетаний производственных предприятий, функционирующих в кластере; социальную составляющую, обеспечивающуюся таким уровнем и пропорциями развития социальной сферы в кластере, при котором удовлетворяются потребности населения, исходя из существующих местных условий. Анализ процесса комплексного развития хозяйства в кластере необходим для разработки эффективной динамической структуры экономики кластера.

Процессы интегрирования малого и крупного предприятий в кластере целесообразно про-

водить по следующим направлениям: взаимодействие на этапе появления идеи; взаимодействие при формировании материально-технической, финансовой и интеллектуальной базы; взаимодействие в процессе производства и реализации инновационной идеи (осуществление разработок; изготовление и испытание опытного образца; участие в производственном процессе; передача опытного образца в серийное производство; проведение маркетинговых мероприятий и организация распределительного процесса и сбыта; техническое обслуживание и в случае необходимости совершенствование опытного образца; утилизация по окончании срока эксплуатации).

В соответствии с вышперечисленными направлениями интеграции можно сформировать модель сотрудничества малого и крупного предпринимательства в кластере (см. рисунок).

Эффект от сотрудничества малого и среднего бизнеса в рамках кластерного образования отражен в таблице.

Таким образом, формирование кластера позволяет обеспечить одновременное повышение финансовой устойчивости и эффективности деятельности и малых, и крупных предприятий, что говорит о значимости данного процесса для современной экономики.

## Факторы, противодействующие эффективному развитию института малого предпринимательства в современной российской экономике

© 2009 Н.Н. Мартынова

Камская государственная инженерно-экономическая академия,  
г. Набережные Челны

В статье сформулировано определение института малого предпринимательства и исследованы факторы, препятствующие эффективному развитию и функционированию названного института.

*Ключевые слова:* институт малого предпринимательства, эффективное развитие малого предпринимательства, социальная ответственность предпринимателя.

Исходя из анализа взглядов традиционных институционалистов и неинституционалистов, можно сформулировать определение института малого предпринимательства как такой системы общественных отношений, которая направляет и координирует действия мелких экономически самостоятельных хозяйствующих субъектов и их объединений в соответствии с формальными и неформальными правилами и нормами поведения и санкциями за их нарушения, нацеленные на получение максимально возможного дохода с единицы затрат капитала.

Данный институт выполняет ряд важнейших функций в системе общественного производства, оказывая непосредственное влияние на эффективность функционирования хозяйственной системы, которое осуществляется по многочисленным направлениям: через рост ВВП; через увеличение количества рабочих мест; через более полное использование факторов производства; через развитие посреднической деятельности, улучшающей внутренние связи и взаимодействия в экономической системе и повышающей эффективность ее функционирования; путем осуществления новых комбинаций факторов производства и внедрения новшеств; путем генерирования новых производственных и управленческих идей; через совершенствование стимулирования труда; путем придания экономике инновационного характера и др.

Однако реализация указанных направлений воздействия происходит не автоматически, каждое из них требует своих соответствующих условий, прежде всего увеличения масштабов самого малого бизнеса не ниже порогового значения, после которого происходит его структурная перестройка и влияние становится ощутимым.

Вместе с тем в современной российской экономике существует большое количество различных факторов, препятствующих эффективному развитию и функционированию названного ин-

ститута. Одни из них являются “наследственными”, доставшимися от прежней системы хозяйствования, другие - приобретенными в ходе строительства рынка. При этом часть из них - это объективно обусловленные факторы, связанные с общим состоянием и уровнем развития производительных сил, часть - субъективные, связанные с просчетами процесса реформирования хозяйственной системы, одни носят локальный характер, другие - общий и т.д. Какой-то единой, исчерпывающей их классификации на сегодня нет.

Попробуем рассмотреть данные факторы во временном аспекте, т.е. по мере возникновения.

1. Основным противодействующим фактором, изначально присущим российской экономике с первых шагов реформирования и трансформации, является состояние ее технологического базиса (производительных сил), в целом соответствующее индустриальной стадии развития, на которой преимуществами в силу технических и технологических особенностей самого процесса производства обладают предприятия крупного бизнеса, мелкие же в силу их неконкурентоспособности вытесняются из реального сектора в сферу торговли и услуг. Собственно говоря, именно это мы и наблюдаем на протяжении последних 18 лет с отдельными небольшими флуктуациями. Несмотря на прогнозы о создании в короткий срок 2,5 - 3 млн. малых предприятий с количеством занятых около 22 млн. чел. на начало 2000-х гг., по данным Госкомстата РФ, в действительности их было только 873 тыс. с 6 млн. работающих. При этом подавляющее большинство из них ( $\approx 45\%$ ) функционировали в торговле и общественном питании, 15,7% - в строительстве, 4,5% в промышленном секторе, всего лишь 2,4% - в области науки и высокопрофессиональных научных услуг. К тому же основное их количество (более 40%) сосредоточилось в Центральном федеральном округе, а около 30% из них - в Москве. Картина ненам-

ного в плане их отраслевой и региональной принадлежности изменилась и к сегодняшнему дню.

Вопреки обычному объяснению данной ситуации наличием разнообразных административных барьеров (конечно, сыгравших определенную роль), действительная причина видится в ином - в вышеохарактеризованном объективном состоянии технологического базиса, четко корреспондирующего с преобладанием института крупной корпоративной собственности, и опять-таки в объективно-обусловленной неразвитости института мелкой частной собственности. Если в западных странах и в дореволюционной России материальной основой такого института выступало мелкотоварное производство, то в советской и постсоветской России его не было.

Из анализа статистических материалов однозначно следует, что уже в начале 2000-х гг. количественный потенциал роста малого предпринимательства фактически был исчерпан. После относительно интенсивного развития в 1990-х гг. в 2000 г. его рост затормозился, численность работающих на одном малом предприятии в среднем уменьшилась с 10 до 7,5 чел., каждое четвертое предприятие находилось в стадии ликвидации.

Другими словами, российской почти полностью индустриальной экономике малый бизнес в намечавшемся количестве не требовался, и это полностью подтверждается как отраслевой, так и региональной структурной дифференциацией складывавшейся системы малого предпринимательства. В той мере, в какой малый бизнес соответствовал зачаткам пятого технологического уклада (постиндустриальной экономике), он сформировался, а все остальное, соответственно, ушло на периферию экономической системы - в торговлю, посредническую деятельность, общественное питание и т.п. Кроме того, в России так и не появился главный субъект, носитель отношений малого предпринимательства - устойчивый мелкий собственник, причем при сегодняшней тотальной бедности населения и отсутствии нормальной развитой системы кредитования он и не может появиться.

Наибольшую тревогу при анализе данного противодействующего фактора вызывает то, что в течение всего рассматриваемого периода, с начала 1990-х гг. до настоящего времени, в состоянии технологического базиса российской хозяйственной системы не только не наблюдалось каких-то позитивных изменений, свидетельствующих о повороте в сторону постиндустриальной экономики, но, наоборот, утрачивались достигнутые ранее позиции, а следовательно, сужалось

пространство возможностей для развития института малого предпринимательства.

2. Важным противодействующим фактором, частично унаследованным от прошлой системы хозяйствования, а частично развившимся уже в условиях реформ, являются бедность подавляющей части российского населения и соответствующая принципиальная невозможность открыть свое дело даже при наличии предрасполагающих условий. При этом действие его двояко. Бедность населения означает не только отсутствие необходимых, хотя бы минимальных накоплений, но и снижение спроса на продукцию и услуги малого бизнеса, что лишает его целей и перспектив развития.

На сегодня принято выделять два вида бедности - социальную и экономическую. Первая охватывает некоторые наиболее незащищенные слои населения, по объективным причинам не имеющие возможности как-либо улучшить свое материальное положение, - инвалидов, пенсионеров, членов многодетных и неполных семей и т.д. Вторая распространяется на любые слои населения, в том числе полноценных, высококвалифицированных работников, которые из-за низкой оплаты труда не могут обеспечить себе приемлемый уровень благосостояния.

Несмотря на отдельные позитивные сдвиги в данной области в последние годы, в целом проблема в стране представляется далекой от своего разрешения. Минимальная заработная плата и пенсия по-прежнему остаются либо ниже прожиточного уровня, либо ненамного от него отличаются, а в категорию социальной бедности попали даже работники государственного сектора образования, что мало согласуется с постоянно декларируемой нацеленностью экономики на инновационный путь развития.

Так, в Республике Татарстан (РТ) средняя заработная плата работника в заведениях культуры и искусства, по данным Минкультуры РТ, составила в 2006 г. 3100 руб., учителя, по сведениям Минтруда РТ, - 4474 руб., врача и соцработника - 5703 руб. При этом численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума составила в этом же году 436 300 чел., т.е. 11,6% граждан РТ. Их доходы в месяц были менее 2199 руб. Что же касается прожиточного минимума, то, как следует из отчета Счетной палаты РТ, в 2006 г. он по сравнению с предыдущим вырос на 11,4%, что на 2 процентных пункта выше индекса потребительских цен за год<sup>1</sup>. Кроме указанных негативных последствий, высокий уровень бедности в стране обуславливает

<sup>1</sup> Голобурдова Н. Богатые богатеют, бедные беднеют // Восточный экспресс. 2006. № 45(485). С. 4.

в свою очередь вынужденные высокие расходы государства на поддержку бедных, тем самым своеобразным образом замыкая порочный круг.

Однако такая замкнутая цепочка не единственная. Повышение заработной платы, пенсий, пособий и других видов доходов населения по существу мгновенно ведет к росту цен, при этом часто не пропорциональному, раскручивая новый виток инфляции, выступающей в российской экономике едва ли не главным препятствием увеличения доходов и роста благосостояния, “съедаая” все надбавки и делая их в определенной степени бессмысленными. Однако такое положение дел как раз и связано в первую очередь с отсутствием развитого малого предпринимательства, которое могло бы насытить возросший в результате увеличения доходов спрос и погасить инфляционную волну. Более того, без опережающего насыщения рынка товарами и услугами любые способы борьбы с инфляцией обречены на провал, так как цепочка соответствующих связей оказывается замкнутой - рост доходов вызывает рост цен, а рост цен требует нового увеличения доходов.

Таким образом, бедность мешает развитию малого предпринимательства, а отсутствие развитого института малого предпринимательства через механизмы ценообразования, спроса, инфляции консервирует бедность. На сегодня, как представляется, эта устойчивая самовоспроизводящаяся замкнутая цепочка связей может быть прервана только наведением порядка в ценообразовании, где имеет место ничем не оправданная либерализация, а фактически господствует произвол.

3. Следующий противодействующий фактор, непосредственно связанный с предыдущим, - это, как выше было отмечено, излишняя свобода в ценообразовании, фактически переросшая в полную бесконтрольность и наносящая предпринимательству, как важнейшему экономическому институту, громадный вред. Конечно, свобода в ценообразовании - это один из важнейших существенных элементов предпринимательства и основа действия главного закона рыночной экономики - закона спроса и предложения. Однако здесь необходимо иметь в виду несколько обстоятельств.

Во-первых, свобода в ценообразовании, как и любая другая, имеет не абсолютный, а относительный характер и степень ее проявления определяется конкретно-историческими условиями. Еще А. Грамши в свое время отмечал, что мера свободы входит в понятие человека<sup>2</sup>, откуда, в частности, следует, что предприниматель обла-

дает не полной, раз и навсегда обретенной свободой, а лишь определенной ее мерой, которая является переменной или зависимой величиной. Мера свободы предпринимателя в установлении цены в общем и целом зависит от общего уровня развития производства, от сложившегося социально-политического строя, а в каждом отдельном случае определяется совокупностью факторов, в том числе величиной издержек производителя, сложившейся потребностью и спросом на изготавливаемые продукты и услуги, общественной значимостью и наличием или отсутствием уникальных достоинств в изделии, экономическими и социальными ограничениями, устанавливаемыми государством. Причем последнее представляется особо необходимым и важным элементом эффективной экономической политики, поскольку названная мера свободы, во-первых, не является каким-либо врожденным чувством, а во-вторых, она выражает различные, прямо противоположные интересы производителей и потребителей, которые далеко не всегда уравниваются рынком.

Во-вторых, свобода в ценообразовании неразрывно связана с конкуренцией, которая выступает в условиях рынка естественным ограничительным механизмом, определяющим равновесную меру цены, и без которой свобода превращается в обычный произвол, не имеющий ничего общего с экономической целесообразностью и тем более эффективностью. В отсутствие конкуренции рынок выступает в своей наиболее примитивной, неэффективной и антисоциальной форме - рынка производителя, не имеющего внутренних побудительных мотивов к развитию и совершенствованию, поскольку произвольно задаваемой ценой здесь не только покрываются любые издержки предпринимателя, но и обеспечиваются сверхдоходы.

В-третьих, ни в одной развитой стране мира на сегодня не существует свободы ценообразования в том виде, в каком она излагается в либерально-экономических теориях. Даже в условиях конкуренции нередко устанавливаются максимально допустимые цены, предельные уровни рентабельности, непосредственно зависящей от цены, предельные уровни надбавок к ценам, социальные цены на особо значимые товары и т.п., преследующие эффективное решение экономических и социальных задач в конкретных условиях и обстоятельствах, не достижимое в условиях абсолютно свободного ценообразования.

И дело здесь вовсе не в принудительном перераспределении доходов, обычно являющемся предметом “либеральной” критики, а в формировании через систему разумных ограничений

<sup>2</sup> Грамши А. Избранные произведения: в 3 т. М., 1959. Т. 3. С. 53.

не ценового, а объемного механизма экономического равновесия, когда сбалансированность спроса и предложения достигается не простейшим способом увеличения (либо в отдельных случаях снижения) цены, а через увеличение (либо в отдельных случаях уменьшения) объема предложения.

Механизмы ценового и объемного равновесия представляются двумя противоречивыми сторонами механизма действия закона спроса и предложения, обеспечивающими достижение частичного (локального) экономического равновесия и получение предпринимательского дохода в различных условиях. Если конкуренция отсутствует (рынок производителя), то равновесие достигается ценовым механизмом, нередко обуславливающим сверхдоходы бизнеса. Если же конкуренция развита (рынок потребителя) и препятствует росту цен, то в силу вступает объемный механизм, вновь обеспечивающий, хотя и более сложным, но и более соответствующим интересам потребителя способом предпринимательский доход. Именно на этом принципе работает сегодня экономика большинства западных стран. “В отличие от нас американский бизнес живет, - подчеркивает Н. Шмелев, - “на обороте”, а не на задранной вверх единичной прибыли”<sup>3</sup>.

Если же проанализировать действие рассматриваемого фактора в российской экономике, то увидим прямо противоположную картину. Здесь, при практическом отсутствии сколько-нибудь развитой конкуренции почти во всех отраслях и сферах деятельности, за редкими исключениями, полностью господствует механизм ценового равновесия, в большинстве случаев даже без признаков объемного. И при этом отсутствует объективно необходимая в таком случае продуманная и четкая система контроля за ценообразованием, кроме отдельных спонтанных случаев.

4. Следующим противодействующим фактором, существенно мешающим формированию полноценного института малого предпринимательства, является, по существу, полное отсутствие социальной ответственности у российского бизнеса и условий для ее становления. Еще в 2001 г. на совещании в Кремле по вопросам поддержки малого предпринимательства в России В.В. Путин подчеркивал, что внутренняя идеология бизнеса должна постепенно меняться и ориентироваться не только на сиюминутное извлечение прибыли, но и на взятие бизнесменами части ответственности за судьбу и развитие

страны. Однако за прошедшие годы здесь мало что изменилось в лучшую сторону. Предпринимательство как крупное, так и мелкое по-прежнему функционирует, в основном, в духе “дикого капитализма”, создавая негативное отношение к нему со стороны значительной части общества и формируя тем самым крайне неблагоприятную среду не только для своего собственного развития и своих перспектив, но и для успеха рыночных реформ в целом.

Социальная безответственность функционирующего в сегодняшней российской экономике предпринимательского капитала проявляется в следующих основных характеристиках:

- в полностью безразличном отношении к мнению о себе (предпринимательстве и предпринимателях) со стороны граждан и общества, что способствует формированию негативной, а отчасти и враждебной в целом для бизнеса среды;

- в недопустимых по меркам цивилизованных государств различиях в доходах (оплате труда) собственников-бизнесменов и небольшого слоя высших менеджеров, с одной стороны, и рядового персонала предприятий - с другой, достигающих 100 - 1000-кратной величины, о чем можно судить, в частности, по сообщениям в печати о доходах соответствующих лиц при баллотировании их в различные представительные органы власти и управления типа городских дум и т.п. Отметим, что эта сторона российского предпринимательства действует в направлении усиления 2-го из вышерассмотренных противодействующих факторов - бедности населения, в игнорировании интересов потребителей - безудержном росте цен, сбыте некачественных товаров, дезориентирующей рекламе и т.п.;

- в ориентации абсолютного большинства руководителей предпринимательских структур на достижение только краткосрочных целей, направленных не на развитие производства, а на рост прибыли и личных доходов;

- в неэффективном, зачастую “хищническом” использовании производственных фондов и природных ресурсов, игнорировании норм экологии и морали;

- в громадных масштабах вывоза капитала за рубеж, достигших угрожающих значений, что резко сужает пространство развития предпринимательства в стране;

- в криминализации отношений между предпринимателями, в том числе в стремлении к внесудебным способам разрешения любых споров и конфликтов, что, как и одна из других названных характеристик, создает в целом неблагоприятную для бизнеса атмосферу.

<sup>3</sup> Цит. по: *Никитина В.* Русский бизнес - жлобский по натуре (интервью с директором института Европы, академиком РАН Николаем Шмелевым) // Аргументы и факты. 2009. № 1, 2. С. 16.

5. В качестве следующего фактора, противодействующего становлению и совершенствованию полноценного института малого предпринимательства, выступает усиливающееся с течением времени и развивающееся по восходящей противоречие между малым бизнесом и растущим чиновничье-бюрократическим аппаратом регионального уровня. Оно проявляется в двух основных формах: во-первых, в стремлении названного аппарата переложить на малый и средний бизнес решение все большего количества хозяйственных и социальных задач региона путем усиления налогообложения и всевозможных законных и незаконных местных поборов и вынужденного добровольного участия в проблемах региона, что в свою очередь достигается введением всевозможных административных барьеров и условий; во-вторых, в усилении коррупции и взяточничества. Это противоречие является принципиальным, оно носит системный характер и, в свою очередь, вытекает из противоречия между двумя основными общественными институтами - собственности и власти.

6. Еще одним противодействующим фактором, сдерживающим развитие института малого предпринимательства, является отсутствие общей стратегии развития на всех уровнях экономики, размытость целей, которые формулируются чаще всего в крайне абстрактной форме, скорее, как некоторые благие пожелания, но не как конкретное руководство к действию.

Строго говоря, у нас на сегодня нет даже однозначного определения места и роли малого предпринимательства в системе общественного воспроизводства, а мероприятия, проводимые в рамках тех или концепций поддержки и программ, имеют характер не более чем очередных кампаний.

Аналогичная ситуация и в сфере малого предпринимательства - отсутствие стратегии и планов развития организаций, отсутствие ясных общефирменных целей, неэффективное распределение служебных функций, в то время как в развитых западных странах планирование деятельности подобных предприятий является почти обязательным атрибутом их жизни. Средние компании затрачивают здесь на разработку стратегических планов до нескольких месяцев интенсивной работы, задействуя в ней до 70% своего персонала и привлекая еще и внешних консультантов. При этом хорошо известно, что фирмы, осуществляющие планирование, как правило, более устойчивы и прибыльны, а игнорирующие его - в большин-

стве случаев обречены на неуспех и рано или поздно разоряются.

7. Серьезным противодействующим фактором является также остающийся по-прежнему сложный доступ к кредитно-финансовым ресурсам, без которых никакой бизнес, тем более мелкий, развиваться в принципе не может.

Особенно остро указанный фактор дает себя знать в условиях сегодняшнего кризиса, когда денег у бизнеса просто нет. Об этом прямо свидетельствует, например, быстрый рост общей просроченной кредиторской задолженности, которая увеличилась в мае 2009 г. по сравнению с маем 2008 г. на 32,8%. И несмотря на все радужные заверения чиновников, в действительности с представителями малого бизнеса в банках чаще всего даже не разговаривают.

В значительной мере именно с отсутствием названного доступа связана очень высокая степень криминализации малого бизнеса, по разным оценкам, от 30 до 50% реального оборота которого до настоящего времени является теневым. Конечно, для нейтрализации этого фактора нужен комплекс мер, в том числе государственные кредитные гарантии, субсидирование части процентной ставки, а в целом - серьезная реформа банковской системы, которая пока в российской экономике работает не на развитие производства и малого бизнеса, а сама на себя, предпочитая иметь дело с государством и его структурами, реализуя только свои собственные интересы.

Таким образом, из сказанного следует, что формирование полноценного института малого предпринимательства в российской экономической системе еще далеко не завершено, о чем, в частности, свидетельствуют продолжающаяся нестабильность в экономике и достаточно выраженное неравновесие рынка, в то время как развитие малого бизнеса могло бы сыграть решающую роль в смягчении экономических и социальных последствий развивающегося кризиса. Здесь фактически имеет место пока огромный, почти неиспользуемый резерв повышения благосостояния населения и экономического роста.

Все вышесказанное свидетельствует о необходимости выработки для современной экономики специальной политики поддержки малого предпринимательства (возможно на уровне специального нацпроекта), а также о необходимости дальнейших исследований проблемы формирования и развития института малого предпринимательства.

*Поступила в редакцию 08.11.2009 г.*

## Основные направления государственного регулирования и поддержки интегрированных корпоративных структур в отечественной экономике

© 2009 З.К. Омарова

научный сотрудник, кандидат экономических наук

Институт социально-экономических исследований

Дагестанского научного центра Российской академии наук, г. Махачкала

В данной статье исследуются процессы формирования и эффективного функционирования крупнейших отечественных корпоративных структур, выступающих в качестве важнейшего субъекта модернизации и развития национальной экономики. Вопросы государственного регулирования и поддержки интегрированных корпоративных структур рассматриваются в русле мероприятий государственной экономической политики, с учетом стратегических интересов корпоративного бизнеса и сформированного им потенциала развития.

*Ключевые слова:* интегрированные корпоративные структуры, роль государственного регулирования, комплекс мер и приоритеты государственной поддержки, взаимоотношения государства и интегрированных корпоративных образований.

Интеграционные процессы в экономике Российской Федерации находятся на стадии интенсивного, бурного роста. Вместе с тем их качество заметно отстает от мировых показателей из-за институциональных деформаций, недостатков законодательной и нормативной базы, коррумпированности участников процесса, низкого уровня прозрачности, высоких политических рисков и т.д. Отсюда вытекают задачи по приданию данным процессам предсказуемого, цивилизованного характера, что становится весьма актуальным в связи с предстоящим вступлением России во Всемирную торговую организацию.

Мировая экономика переживает период корпоративизации. Россия вступила в этот процесс создания крупнейших национальных корпоративных структур, как основы ее социально-экономического развития. Признание крупного бизнеса в качестве важнейшего субъекта модернизации и развития национальной экономики и повышения конкурентоспособности на мировых рынках есть необходимое звено экономической стратегии страны. Корпорации - организационная форма, объективно наиболее соответствующая стратегическому развитию экономики России, базирующаяся на основе сочетания созданных ранее крупных производственных комплексов, накопленного капитала, использования рыночных механизмов и возможности повышения ответственности за социальные процессы. Крупные корпорации создают основную массу ВВП (ВВП), формируют экономическую систему государства, обеспечивают потребности основных рынков, в первую очередь, в базовых товарах. Среди преимуществ крупных корпораций иссле-

дователи чаще всего отмечают концентрацию производства и капитала, организацию массового производства с более низкими издержками и возможностями их снижения, эффективное использование достижений науки и техники, сосредоточение инвестиционного капитала. Корпорации обладают высокой экономической устойчивостью и менее подвержены кризисным влияниям<sup>1</sup>.

Модель корпоративизма должна составлять основу государственной политики как форма институционализации интересов различных интегрированных объединений и общества. В этой связи компромисс интересов является одним из важнейших факторов, необходимых для сбалансированного развития и роста национальной экономики, повышения благосостояния общества, эффективности экономической системы, что в конечном итоге и определяет преимущества корпоративной модели отечественной экономики. Рыночные процедуры и механизмы при этом должны служить инструментами реализации данных интересов, борьбы их представителей за приоритеты в экономической и социальной политике. Соблюдение необходимого баланса интересов всех участников корпоративной хозяйственной деятельности требует достижения определенности в приоритетах государственной поддержки и государственного регулирования интегрированных структур. Следует заметить, что не вся корпоративная сфера должна быть охвачена особыми механизмами государственного регулирования или государственной поддержки. Боль-

<sup>1</sup> Смирнов А. Государственно-корпоративный сектор и его развитие // Экономист. 2008. № 1. С. 5.



шинство крупных корпоративных структур должны работать в соответствии с установленными государством общими нормами хозяйственного права, обеспечивая самофинансирование своего развития или свертывание направлений неэффективной деятельности.

Мероприятия государственной экономической политики не могут быть комплексными без учета стратегических интересов национального корпоративного бизнеса и сформированного им потенциала развития. Консолидация ресурсов и усилий государства и крупнокорпоративного бизнеса на ряде конкретных направлений позволит обеспечить преодоление экспортно-сырьевой ориентированности народнохозяйственной динамики, высокую конкурентоспособность отечественной экономики и ускоренный прогресс ее инновационной составляющей.

Для утверждения в экономике России мощного корпоративного звена предстоит многое сделать совместными усилиями законодательных и исполнительных органов власти, специалистов корпораций, заинтересованных научных центров, общественных ассоциаций. Сбалансированная и последовательная работа по совершенствованию нормативно-законодательной базы, а также детальная оценка технико-экономических преимуществ, связанных с созданием конкретных корпораций, позволят более эффективно использовать механизмы создания крупных корпоративных структур в рамках реализации программы выхода из кризиса и развития международных экономических отношений. Дальнейшее развитие и эффективное функционирование крупных отечественных корпораций, с точки зрения Т.В. Федоровича, Ю.А. Кунгурова, В.О. Федоровича, возможны при следующих обстоятельствах: при значительном снижении административного давления на бизнес с увеличением продолжительности действия принимаемых законодательных и нормативных актов, т.е. стабилизации экономических “правил игры”; при равном и свободном доступе на конкурсной основе к инвестиционным ресурсам; проведении реальной и обоснованной, а не “экономически модной” и конъюнктурной государственной научно-технической политики<sup>2</sup>.

Ускорение процесса формирования и развития интегрированных организационно-хозяйственных структур управления в среднесрочной перспективе с большой вероятностью приведет к весьма значимым и, на наш взгляд, вполне

<sup>2</sup> Федорович Т.В., Кунгуров Ю.А., Федорович В.О. Капитализация крупнейших корпораций: экономическая оценка структурных преобразований в национальной экономике России // Финансы и кредит. 2008. №18 (306). С. 38.

положительным последствиям на народнохозяйственном уровне. Прежде всего, кардинально изменится экономическая роль и даже “смысл существования” корпоративной структуры и в результате усилится их заинтересованность в установлении правил игры, соответствующих развитой рыночной экономике. Именно государство должно проявить реальную готовность учитывать интересы корпоративной интеграции при принятии решений, касающихся как текущей экономической политики, так и проведения реформ. Должен быть создан новый для России механизм регулярных консультаций крупного бизнеса и власти, заключающийся в периодических встречах ведущих предпринимателей с президентом, участии заинтересованных представителей бизнеса в экспертных и консультативных органах при государственных экономических ведомствах.

Большинство отечественных интегрированных корпоративных структур требуют комплексного оздоровления. Первый его аспект - организационно-правовой, в котором крайне важен предварительный анализ организационно-производственных аспектов реформируемой структуры, вычленение конкурентоспособного ядра производств и при необходимости его особое организационное конституирование. Технологический аспект экономического оздоровления предполагает инвентаризацию имеющихся результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и соответствующих заделов, оценку возможностей использования военных технологий в гражданском секторе (для предприятий оборонного комплекса). Необходимо принятие решения о перспективной структуре производственного оборудования, удовлетворяющего требованиям рынка. Без реализации обоснованной и инвестиционной стратегии и конкретной программы функционирования ядра интегрированной структуры трудно рассчитывать на реальное финансовое оздоровление.

В отношении финансового аспекта, учитывая инвестиционную непривлекательность большинства отечественных предприятий, можно отметить возникновение особых сложностей. В частности, крайне важно проведение финансового мониторинга деятельности участников интегрированной структуры со стороны управляющей компании или банков-участников. Этот мониторинг предстоит сориентировать на оценку фактической или перспективной платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий. В числе таких реформационных линий, как реструктурирование и реформирование корпоративных структур, можно выделить следующие. Во-

первых, расширение внутреннего товарного рынка и его защита от экспансии иностранных конкурентов. Во-вторых, реструктурирование задолженности и активов предприятий, что, в частности, предполагает вычленение и передачу в ведение региональных властей объектов непроемкой сферы, а также невостребованных мобилизационных мощностей. В-третьих, стимулирование развития фондового рынка в отношении инвестиционно-привлекательных регионов, отраслей, предприятий. В-четвертых, более активное воздействие федеральных органов управления на промышленное развитие в таких аспектах, как, в частности, конкурентная (антимонопольная) антидемпинговая и амортизационная политика, сертифицирование продукции, лицензионная деятельность и т.п. В-пятых, усиление собственно инвестиционной политики в промышленной сфере, включающее: создание отраслевых и региональных баз данных инвестиционных проектов и потенциальных инвесторов; сочетание федеральных и региональных гарантий частным инвесторам; разработка рейтингов инвестиционной привлекательности отечественных предприятий; упорядочение режима ввоза и вывоза капитала и более широкое привлечение иностранных кредитов на основе доведения информации о привлекательных проектах до зарубежных инвесторов и др.

Вместе с тем все более настоятельной видится необходимость внесения серьезных изменений в методы управления промышленностью, резкой активизации государственной структурной и инвестиционной политики, прежде всего в русле четко выявленных промышленных и социальных приоритетов. Именно на реализацию последних должен быть жестко сориентирован весь комплекс мер государственной поддержки корпоративных образований в Российской Федерации. Данные структуры, в целом продемонстрировав к 2008 г. рост производственных и экономических показателей, внесли свой стабилизационный вклад в развитие отечественной экономики. Однако такой вклад пока явно недостаточен, и масштабы их деятельности должны быть расширены, в том числе в транснациональном и региональном разрезе. А для этого требуется усилить внимание к совершенствованию организационно-экономического механизма эффективного функционирования корпоративных структур в отечественной экономике, имея в виду проведение следующих мероприятий:

- отработка целевых механизмов прямого государственного стимулирования деятельности интегрированных корпоративных образований по решению приоритетных промышленных и социальных задач (при наличии системы централизованной экспертизы и контроля);

- использование комплекса мер “косвенного” характера по поддержке процессов консолидации собственности и обеспечению в них управляемости;

- более широкое использование механизмов стимулирования участия корпоративных структур в решении приоритетных промышленных задач регионов в рамках компетенции местных администраций;

- отработка эффективных методов экономического регулирования совместной деятельности финансово-кредитных учреждений и промышленных предприятий на уровне центральных компаний интегрированной структуры.

Следует заметить, что вопрос о роли государственного регулирования интегрированных корпоративных структур нельзя сводить к какому-либо одному акту, к единожды провозглашенной политической воле властей и ведомств. Речь должна идти о многосторонней и целеустремленной конструктивной деятельности - от современной промышленной политики, опирающейся на консолидацию компаний, до постоянной поддержки в сферах финансов и кредита, налогообложения, приватизации, инвестиций и технологий, инноваций и предпринимательства по инициированию экономического роста. На современном этапе уже очевидно, что ни сама по себе смена форм собственности, ни сам факт регистрации интегрированных образований не смогут в обозримом будущем изменить ситуацию. Необходимы активные и ощутимые действия, создающие реальные условия для крупного предпринимательства. Это относится прежде всего к упрощению процедуры регистрации финансово-промышленной группы, к государственному страхованию инвестиций от некоммерческих рисков, к правительственным гарантиям и т.п.

Без государственной заботы о российских корпоративных объединениях трудно рассчитывать на выгодное для страны их встраивание в мировое разделение труда. Формы такой заботы могут быть разными. Структурная политика на перспективу дает ориентиры для становления структур в важнейших отраслях и подотраслях промышленности. Катализатором интеграционных процессов способны служить связанные государственные кредиты. Не следует забывать о сохранившихся в руках государства имущественных рычагах. Нуждается в совершенствовании и правовая база интегрированных корпоративных структур в российской экономике. При этом мероприятия по повышению эффективности взаимоотношений государства и интегрированных корпоративных образований должны быть востребованы в реализуемой стратегии развития российской экономики.

## Конкурентная среда российской экономики: институциональный аспект

© 2009 А.А. Жук

кандидат экономических наук

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

В статье представлено исследование динамики институтов конкурентной среды экономики в современных условиях.

*Ключевые слова:* трансформация институтов, конкурентная среда, формальные институты, неформальные институты.

Трактовка категории “конкуренция” неоднозначна в рамках различных экономико-теоретических подходов. При этом различные дефиниционные характеристики конкуренции определяют специфику алгоритма поведения экономического субъекта на отраслевом рынке. Так, структурная концепция совершенной конкуренции в рамках неоклассической школы предполагает наличие большого количества фирм и недоминантность доли каждой фирмы на рынке, в результате чего цена не зависит от объема продаж каждой фирмы. Эта системная неоклассическая характеристика конкуренции отражает ее объективное содержание - борьбу множества равноправных экономических субъектов соответствующего отраслевого рынка. С позиций субъективно-институционального подхода конкуренция - это целенаправленная борьба с другими фирмами за влияние не только на основе цен, но также и на неценовой основе. Борьба может вестись как экономическими методами, так и через применение института власти - силового давления на конкурента с использованием криминальных или государственных силовых структур. Кроме того, эта борьба может осуществляться фактологически-управленческими методами - через лоббирование своих интересов в органах государственной власти, поддержку политических партий и движений и т.д.

Конкурентная среда представляет собой систему трансакций рыночных агентов, направленных на получение конкурентных преимуществ и их максимальную реализацию на отраслевых рынках.

Субъектами конкурентной среды выступают все рыночные агенты, начиная с производителя, ряда рыночных агентов-посредников и заканчивая конечным потребителем тех или иных продуктов (товаров, работ, услуг). Отметим высокую роль государства в формировании конкурентной среды, с одной стороны, как ее непосредственного участника (субъекта), выступающего

активным рыночным агентом, с другой - как органа построения эффективной институциональной среды конкуренции. Очевидно, объектом конкурентной среды выступают конкурентные преимущества рыночных агентов, заключающих соглашения.

Структура конкурентной среды представлена, на наш взгляд, указанными выше субъектами рынка, которые базируются на своих конкурентных преимуществах, а также институтами, которые регламентируют правила совершения рыночных трансакций. Конкурентная среда характеризуется динамичностью, зависящей от степени мобильности ее субъектов.

Конкурентная среда выступает индикатором состояния рынка: чем больше количество рыночных агентов, чем ярче выражено качественное отличие их конкурентных преимуществ, тем более эффективным нам представляется рынок.

На наш взгляд, конкурентную среду можно определить как совокупность взаимодействий (трансакций), осуществляемых рыночными агентами и направленных на извлечение прибыли путем реализации конкурентных преимуществ.

Внутренними факторами конкурентной среды выступают инновационный, инвестиционный, социально-экономический и др., внешними являются институциональное окружение, численность экономических агентов и их размеры и т.д.

Целью функционирования и развития конкурентной среды выступает повышение общего уровня конкурентоспособности экономики государства.

На наш взгляд, современными признаками конкурентной среды являются следующие:

- доминирование неформальных негативных институтов, на которые предъявляется повышенный спрос акторов;
- нестабильность формальных институтов;
- нацеленность российских акторов на краткосрочную выгоду вопреки стабильным долгосрочным взаимодействиям.

Поскольку конкурентная среда - это интегрированный результат конкуренции продавцов и конкуренции покупателей, совокупность взаимоотношений между продавцами, между покупателями и между продавцами и покупателями на конкретном рынке, каждый из которых действует по определенным правилам, постольку для исследования конкурентной среды российских рынков и идентификации вектора ее трансформации наибольшими разрешающими способностями обладает институциональная методология. Именно институциональная теория, на наш взгляд, способна дать теоретическое объяснение как общим, так и специфическим тенденциям этих трансформаций, выработать практические рекомендации по целесообразному регулированию конкурентной среды, что особенно важно для осуществления современной модернизации экономики России. На наш взгляд, концепция методологического институционализма<sup>1</sup> позволяет наиболее полно исследовать сложившиеся порядки хозяйствования и сгенерировать теоретические знания по поводу исследуемой системы.

Как известно, любой институт возникает не сразу, не одномоментным актом. Становление института занимает достаточно длительный период институционализации, в результате которой определенные правила поведения субъектов рынка становятся достаточно регулярными и общепринятыми, т.е. институтами. Важнейшими предпосылками институционализации как процесса формирования и массовизации новых институтов являются:

- возникновение определенных общественных потребностей в новых видах и типах социальной практики и соответствующих им социально-экономических и политических условий;
- развитие необходимых организационных структур и связанных с ними норм и правил поведения;
- интернализация индивидами новых социальных норм и ценностей, формирование на этой основе новых общественных и личных потребностей, ценностных ориентаций и ожиданий<sup>2</sup>.

Изменившиеся экономические условия порождают потребность в новых правилах регулирования. В большинстве случаев институты не остаются неизменными и устойчивыми на протяжении длительных исторических периодов. Завершением этого процесса институционализации является складывающийся новый вид об-

щественной практики. Благодаря этому, в конечном счете формируется новый набор правил поведения, а также формальных и неформальных санкций за их нарушение для реализации социального контроля над соответствующими субъектами, например, рынков. Таким образом, институционализация представляет собой процесс, посредством которого социальная практика становится достаточно регулярной и продолжительной, что и отражает процесс формирования института.

Направленность институциональных изменений определяется предшествующей траекторией развития (*path dependence*)<sup>3</sup>. При этом экономические субъекты, которые образовались вследствие существования институциональной матрицы<sup>4</sup>, стремятся сохранить *status quo*, т.е. сложившуюся институциональную структуру.

Формальные и неформальные правила могут как противоречить друг другу, конкурировать между собой, так и взаимно дополнять и поддерживать друг друга<sup>5</sup>. Другими словами, необходимо разделить неформальные институты по критерию эффективности:

- на неформальные институты, повышающие эффективность формального института - позитивные неформальные институты;
- неформальные институты, снижающие эффективность формального института - негативные неформальные институты.

По мнению В.В. Лесных и Е.В. Попова, импорт институтов принят за основу при институциональном строительстве в современной России<sup>6</sup>. Несмотря на внушительный объем импортирования институтов в Россию, этот процесс проводится в значительной мере без необходимого предварительного анализа положительных и отрицательных эффектов от их введения, без выделения и устранения сдерживающих факторов, без политики снижения противодействия импортированию, без мер по ускорению адапта-

<sup>3</sup> См.: *Arthur W.B.* Increasing Returns and Path Dependence in Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994; *David P.A.* Path Dependence, its critics, and the quest for historical economics / Stanford, CA: Economics Department // Working Paper № 00-011. 2000; *Liebowitz S.J., Margolis S.E.* Path Dependence, Lock-In., and History // *J. of Law, Economics and Organization*. April 1995. Vol. 11. № 1; *Вольчик В.В.* Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // Экон. вестн. РГУ. 2003. № 3.

<sup>4</sup> *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск, 2001. С. 58.

<sup>5</sup> Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / под ред. А.А. Аузана. М., 2005. С. 36-37.

<sup>6</sup> *Лесных В.В., Попов Е.В.* Системный подход к проблеме импорта институтов в российскую экономику // Вестн. УГТУ-УПИ. 2008. №2. С. 9-11.

<sup>1</sup> *Фролов Д.* Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки // *Вопр. экономики*. 2008. №11. С. 90.

<sup>2</sup> *Анурин В.Ф.* Основы социологических знаний. Н. Новгород, 1998. С. 247.

ции неформальных практик к вновь вводимым формальным институтам. Импорт институтов происходит в виде прямого переноса социально-экономических элементов других стран, что вызывает их отторжение существующей социо-культурной системой. В результате формируются малоэффективные институты (квазиинституты), способные лишь временно выполнять достаточно узкий круг функциональных нагрузок. Так, ряд авторов (В.М. Полтерович<sup>7</sup>, А.Н. Олейник<sup>8</sup>, В.В. Лесных, Е.В. Попов<sup>9</sup> и др.) справедливо отмечают, что имплантированные в отечественную экономику формальные институты отторгаются, имеют множество конфликтов с существующими неформальными институтами.

На наш взгляд, институциональная трансформация направлена на общее повышение эффективности функционирования экономики, что обуславливается самой сущностью эволюции институтов - спросом на институты: более эффективные появляются (формализовываются), менее эффективные - отмирают. При этом хотелось бы отметить, что особенностью институциональных преобразований в России выступает практика зарождения неформальных институтов-сателлитов, направленных на повышение конкурентоспособности (эффективности) отдельных рыночных агентов вопреки эффективности целостной экономической системы. В данном случае речь идет не о развитии институтов по траектории "неформальный - формальный - неформальный", а о пакетной институционализации, представляющей собой появление формального института и немедленное зарождение негативных неформальных институтов.

Процесс институциональных изменений, помимо объективных эволюционных процессов институционализации и деинституционализации включает также субъективные меры по введению новых правил и норм государством - организационные эксперименты, устранение организационных ошибок, введение новых формальных институтов (правовых норм). Проблема заключается в том, в какой степени общество допускает такие институциональные изменения, в какой степени оно заинтересовано в устранении организационных ошибок. Ведь в конечном счете в результате многократного повторения ситуации обмена на рынке возникнет новый институт, снимающий проблему координации. Особенность его формирования состоит в том, что

он является непреднамеренным результатом взаимодействия игроков, формируется объективно. Взаимодействие без правил (нестабилизованный обмен) будет постепенно вытесняться взаимодействием по правилам, что обеспечивает более высокую эффективность сформировавшихся эволюционно институтов по сравнению с их административным введением государством. Какой именно институт возникнет или какое именно правило будет применяться в данном сообществе, а priori сказать невозможно. Поэтому А. Шоттер рассматривает возникающий институт как стохастическое явление<sup>10</sup>.

Процесс деформализации правил в посткризисной экономике России, снижая эффективность формальных институтов, созданных в 1990-х - начале 2000-х гг., одновременно способствовал стабилизации институциональной среды<sup>11</sup>. Согласно определению В. Радаева, деформализация правил есть "непрерывная трансформация институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения"<sup>12</sup>. Подобная тенденция, по мнению исследователя, возникает в ситуации, когда экономические субъекты, знакомые с существующими формальными правилами, далеко не всегда их выполняют. В России, например, четко проявилась несовместимость этих формальных, установленных государством норм со сложившейся деловой практикой, что способствовало замещению их неформальными нормами.

Самой сложной исследовательской задачей является прогнозирование институциональных изменений, поскольку оно охватывает более широкую предметную область исследования, чем институциональная трансформация. Для минимизации эффекта смешивания с пограничными предметами исследования необходимо корректно формулировать поставленную задачу. На наш взгляд, оптимальной постановкой задачи является выделение принципов прогнозирования преобладающей из возможных альтернатив, ее количественная характеристика и описание результата.

В отличие от позитивной, нормативная экономическая теория институциональных изменений решает задачу разработки рекомендаций по необходимым институциональным изменениям. Безусловно, она тесно связана с позитивной составляющей, но необходимо подчеркнуть, что

<sup>10</sup> Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. N.Y., 1981. P. 79.

<sup>7</sup> Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экон. наука современной России. 2001. № 3.

<sup>8</sup> Олейник А. Институциональная экономика. М., 2000.

<sup>9</sup> Лесных В.В., Попов Е.В. Указ. соч.

<sup>11</sup> См.: Радаев В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопр. экономики. 2001. № 6; Гельман В.Я. Институциональное строительство и неформальные институты в современной российской политике // Полис. 2003. № 4.

<sup>12</sup> Радаев В. Указ. соч.

данные рекомендации должны учитывать существующую институциональную среду, быть реализуемыми в ее границах и способствовать созданию дополнительной стоимости на выходе, а не реаллокации созданной ранее.

Хотя институциональные изменения являются в конечном счете главными детерминантами экономического и социального развития, однако они не дают первоначального толчка изменениям. Как правило, импульс обусловлен расширением рынков в связи с ростом населения и развитием внутренней и внешней торговли. В силу этого, по нашему мнению, институциональные преобразования рыночного характера начались в России с принятием законов о либерализации внешнеэкономической деятельности (1987) и о предприятии (1988)<sup>13</sup>, т.е. с импорта рыночных институтов. Мировой опыт экономических преобразований показывает, что институциональные изменения осуществляются следующими путями:

- изобретение или генерирование новых институтов;
- рекомбинация или мутирование существующих институциональных форм;
- импорт и трансплантация заимствованных институтов.

Кроме того, возможны две схемы выращивания институтов<sup>14</sup>:

- естественное развитие и облагораживание;
- искусственное насаждение (импорт), трансплантация и культивирование.

Важным современным этапом институциональных преобразований стала «административная реформа - комплекс мер по изменению структуры и набора функций органов власти, направленной на повышение эффективности государственного управления»<sup>15</sup>, в частности, на основе дерегулирования экономики. «Дерегулирование экономики - процесс замещения в механизмах управления транзакциями (контрактных отношений) публичной административной формы их поддержания (компенсации контрактных рисков) структурными (институциональными) альтернативами»<sup>16</sup>. Важнейшим принципом современной административной реформы является презумп-

ция конкуренции, означающая, что все формы рыночного взаимодействия должны быть организованы в соответствии с принципом конкуренции, когда ни один из участников рынка не может перераспределять свое преимущественное (доминирующее) положение на рынке<sup>17</sup>. Реализация презумпции конкуренции в отношении самого государства предполагает, что оно при удовлетворении своих нужд конкурирует с другими покупателями.

Под конкурентными взаимодействиями мы понимаем транзакции, совершаемые акторами конкурентной среды, направленные на получение прибыли путем реализации своих конкурентных преимуществ.

Конкурентные взаимодействия осуществляются рыночными агентами в рамках регламентирующего конкурентную среду набора формальных и неформальных институтов.

Нам представляется, что конкурентные взаимодействия осуществляются в двух видах:

- кооперация, т.е. сонаправленные действия, ориентированные на повышение и реализацию своих конкурентных преимуществ;
- конфликт, т.е. действия по оспариванию и реаллокации своих конкурентных преимуществ.

Кооперация - это различные формы сотрудничества независимых рыночных агентов, осуществляемые с целью повышения конкурентоспособности, т.е. увеличения объема реализации производимых товаров и предоставляемых услуг. В конечном итоге достижение указанной цели ведет к росту эффективности производства и сбыта товаров кооперирующихся сторон. Общественная полезность такого кооперирования может быть положительна, если не препятствует свободной конкуренции на рынке сбыта, и отрицательна, если позволяет монополизировать рынок. Так, появление во второй половине 1990-х гг. на рынке России крупнейших сырьевых и энергетических монополий позволило им искусственно завесить цены, сделав практически всю продукцию промышленности и сельского хозяйства страны неконкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынке, вызвало всеобщее падение производства, обострило общеэкономический кризис и кризис неплатежей.

Кооперация опирается на три принципа: добровольности, неприкосновенности и коллективного достижения поставленных целей. На современном этапе в развитых странах Западной Европы кооперация охватывает мелкое и среднее фермерство, мелких собственников всех отраслей реальной экономики на основе сочетания

<sup>13</sup> Амосов А. Макроэкономическая политика и институциональные «ловушки» // Экономист. 2002. № 2. С. 44.

<sup>14</sup> Институты: от заимствования к выращиванию / Я.И. Кузьминов [и др.]. М., 2005. С. 19-25.

<sup>15</sup> Шаститко А. Правило взвешенного подхода в контексте административной реформы и дерегулирования экономики. М., 2005. С. 11.

<sup>16</sup> Шаститко А. Выбор механизмов управления контрактными отношениями в условиях реформы регулирования экономики. М., 2004.

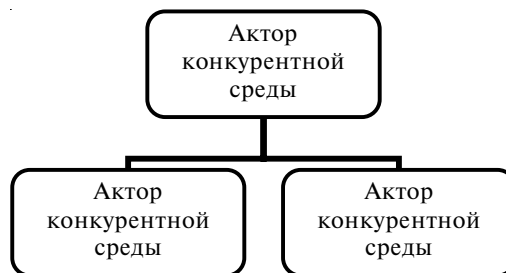
<sup>17</sup> Шаститко А. Правило взвешенного подхода... С. 12.

этих принципов с целью выживания. Задачами кооперации являются умелая защита от разорения и обеспечение мелкому собственнику стабильных условий для выживания в конкурентной борьбе с крупными предприятиями как внутри страны, так и на мировой арене. Цели кооперации - обеспечение возможностей использования в малом и среднем хозяйстве новаторских технологий в промышленности и индустриальных технологий в агропромышленном комплексе, направленных на рост объемов производства товаров народного потребления и устойчивых доходов кооператорам, что служит залогом повышения уровня жизни населения.

Конфликтное конкурентное взаимодействие проявляется, прежде всего, в борьбе за ресурсы, условия производства, новые технологии и сбыт продукции. Это также соперничество за рабочие места, за возможность трудиться. Потенциал конфликта в конкурентной среде чрезвычайно велик, но в современной экономике он достаточно регулируется политически, юридически, морально на различных уровнях<sup>18</sup>. Примеры торговых войн, жесткой конкуренции за получение заказов, протекционистской политики свидетельствуют о конфликтности в экономической среде<sup>19</sup>. Экономический конфликт прямо или косвенно покоится на доминирующих отношениях собственности конкретного общества. Собственность есть не что иное, как распределение экономического господства и власти в обществе. Следовательно, социальная и политико-право-

вые отношения, поэтому в обществе формируются механизмы сохранения легитимного характера собственности и как имущества, и как присущих ей социально-экономических функций.

Экономическая природа конкурентных взаимодействий обуславливает их осуществление в институциональной конкурентной среде непосредственно между заинтересованными акторами (рис. 1). Государство в данной модели занимает место создателя формальных правил и гаранта<sup>20</sup> их соблюдения непосредственными участниками трансакций.



**Рис. 1. Организация взаимодействий в конкурентной среде**

Однако в условиях развивающегося финансово-экономического кризиса роль государства трансформируется и государство начинает выступать в качестве арбитра между конкретными акторами конкурентной среды, что выражается в государственной финансовой<sup>21</sup> и институциональной<sup>22</sup> поддержке части рыночных агентов (рис. 2). Подобные действия производят реаллокацию конкурентных преимуществ и разрушают сложив-



**Рис. 2. Трансформированная организация взаимодействий в современной конкурентной среде**

шая борьба за легитимацию того или другого вида собственности составляет ядро конфликтности в обществе. Конфликт интересов собственников и несобственников создает поле социального на-

<sup>18</sup> См. например: На пике в Пикалеве // Рос. газ. 2009. № 4926. 5 июня. С. 1.

<sup>19</sup> В Европе началась война // Рос. газ. 2004. № 3417. 1 марта.

<sup>20</sup> О защите конкуренции: федер. закона №135-ФЗ от 26 июля 2006 г. // Парламент. газ. 2006. № 126-127. 3 авг.

<sup>21</sup> За ВАЗ все решат // Рос. газ. 2009. № 4869. 18 марта.

<sup>22</sup> Прощание с авторухлядью // Рос. газ. 2010. № 5090. 21 янв.

шуюся систему конкурентных взаимодействий, что, на наш взгляд, существенно снижает эффективность рыночной конкурентной среды.

Искусственные конкурентные преимущества в виде прямой финансовой помощи получает лишь часть финансово-кредитных учреждений (банков), лишь часть промышленных предприятий и т.д. На наш взгляд, подобная политика государства прямо противоречит действующему

федеральному закону “О защите конкуренции” № 135-ФЗ от 26 июля 2006 г.

Таким образом, система конкурентных взаимодействий в настоящее время переживает глобальную институциональную трансформацию, изменяются формальные и неформальные правила, производится экзогенная реаллокация конкурентных преимуществ, что впоследствии может привести к негативным структурным изменениям экономики.

*Поступила в редакцию 08.11.2009 г.*



# Экономическая теория