

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№1

**Москва
Издательство МГОУ
2006**

Вестник

*Московского государственного
областного университета*

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№1

**Москва
Издательство МГОУ
2006**

Редакционно-издательский совет:

д.п.н., проф. **В.В. Пасечник** - председатель,
начальник учебно-методического управления **В.П. Блинова**,
д.э.н., доц. **С.Г. Дембицкий** проректор по учебно-воспитательной
работе,
к.э.н., доц. **С.Н. Жураховский** проректор по развитию,
к.ф.н. **С.В. Макеев** директор издательства,
д.ф.-м.н., проф. **Ю.И. Яламов** первый зам.председателя,
А.В. Чайка начальник планово-экономического управления.

Редакционная коллегия серии “Экономика”:

д.э.н., проф. **Е.В. Юферова**
д.э.н., проф. **А.В. Желтенков**
к.э.н., д.п.н., проф. **Л.И. Чистоходова**

**Вестник МГОУ. №1. Серия «Экономика» №1 (17). - М.: Изд-во
МГОУ, 2006. - с. 150**

ШОЗ (3)

ISBN 5-7017-0865-9

© МГОУ, 2006

© Издательство МГОУ, 2006

СОДЕРЖАНИЕ

Адельфинский А.О.

Модернизация экономических систем: новая парадигма науки5

Бушуев В.К., Лавров М.Н.

Государство в процессе трансформации экономических систем15

Чистоходова Л.И.

От смешанной экономики к экономике согласования: опыт стран
Северной Европы для России.....28

Щетинин В.П., Тимченко В.О.

Теории человеческого потенциала и человеческого капитала в экономичес-
кой науке35

Лихачев М.О.

Макроэкономическое равновесие в “открытой экономике”: современные
теоретические подходы..... 46

Жураховская И.М.

Институциональные основы рыночной экономики58

Родина Г.

Пути развития новой экономики в России68

Платонова Е.Д.

Теория накопления в свете общенаучных методологических
концепций81

Гладышев А.А.

Социальная сфера трансформирующейся экономики90

Чистоходова Л.И., Желтенков А.В., Мюллер Ф.-Й.

Проблемы регулирования инсайдерской деятельности
в биржевой сфере94

Светозаров А.С.

Проблемы налогообложения предпринимательских структур в
Российской Федерации101

Филипченко А.Н.

Основные группы экономических интересов в системе государственного
регулирования развития нефтегазового комплекса России105

Власова Т.И.

Концепция логистики как основа интегрированного управления
предпринимательской организацией..... 110

Дембицкий С.Г.

Разработка методического аппарата совершенствования управления
маркетинговой деятельности ВУЗа.....117

Жураховский С.Н.

Устойчивое развитие и сбалансированность выпуска
профессиональными учебными заведениями с потребностями народного
хозяйства.....125

Гороховицкая Т.Н.

Научно-методологические основы исследования и управления парком
технологического оборудования промышленных предприятий.....134

Чистоходова Л.И., Новиков А.А.

Анализ социально-экономических показателей жизнеобеспечения
российских пенсионеров.....142

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: НОВАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

До конца 80-х годов XX столетия в научной литературе и хозяйственной практике общепризнанным считалось положение о том, что среди множества факторов (природных, технических, организационных, исторических и др.), сочетания силы воздействия каждого из них и в их совокупности на развитие общественного производства наиболее мощный и определяющий - социально-экономический. Этот фактор определяется характером общественно-экономического строя, господствующей в обществе формой собственности на средства производства, то есть общественно-экономической формацией.

В современный период, когда разрушена мировая система социализма и страны ЦВЕ, Россия и Китай вступили в период модернизации социализма и формирования капиталистических производственных отношений, экономисты выдвинули новую «парадигму» экономической науки, в рамках которой теряет смысл вопрос о том, кому принадлежат средства производства, кто присваивает большую часть национального богатства общества, более того, отказываются от категорий – «капитализм» и «социализм». Иначе говоря, предлагается отказ от формационного подхода и переход к цивилизационному подходу к развитию мировой и страновой экономической системы. Дискуссии, которые развернулись с начала 90-х годов в ИМЭМО и ИЭ РАН, МГУ и других научных организациях, свидетельствуют, с одной стороны, о кризисе в экономической науке, а, с другой стороны, об отказе от марксизма и замене его современным неокейнсианством, монетаризмом, институционализмом и др. экономическими теориями. Наше исследование показывает, что до сего времени в мировой экономической науке исследуются особенности современного капитализма, его формы и типы, многие видные экономисты Запада отдают должное экономической теории К.Маркса и ее значению для последующего развития экономической науки.

В данной статье поставлена цель проанализировать сложившиеся экономические системы, их типы, а также представить модернизацию капитализма, подходы к этой проблеме на разных этапах его развития.

Переходная экономика, которая сложилась в настоящее время в России и ряде других постсоциалистических государств, по своей природе есть особое состояние экономики, когда она функционирует в период перехода общества от одной исторической ступени к другой. Переходная экономика как бы характеризует промежуточное состояние общества, переломную эпоху, эпоху экономических, политических и социальных преобразований. Экономическая теория еще не сформировалась и находится в таком же переходном состоянии, как и экономика. Поэтому на вопросы о том, какая модель экономической системы близка национальным особенностям России, какие методы должны быть избраны для становления этой модели в более короткие сроки и с меньшими потерями, однозначного ответа в науке еще нет.

Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, которые, возникая в тот или иной исторический период, не оставались неизменными, а постоянно развивались. Понимание исторического процесса развития общества у экономистов, принадлежащих к различным экономическим школам, различно, что объясняется использованием различных критериев при характеристике этого

процесса. В экономической науке до сего времени преобладают различные подходы: формационный, стадийный, цивилизационный. В отечественной науке появился еще системный, который широкого распространения не получил, а в Японии – SJNJC.

Формационный подход в качестве методологической основы макроэкономической системы выделяет господствующую форму собственности на средства производства.

В последние годы в отечественной литературе этот подход либо подвергается критике, либо полностью отвергается. В конце 80-х – начале 90-х гг. среди ученых нашей страны – экономистов, философов, историков – началась дискуссия о содержании и необходимости использования цивилизационного подхода при изучении проблем государственного развития общества и о месте и правомерности применения в этих целях формационной модели (которую начали пренебрежительно именовать «пятичленкой»). Хотя обсуждение проблем, связанных с выяснением сущности понятий «формация», «цивилизация», «способ производства», проводилось не впервые (дискуссии по этим вопросам имели место и в 20-х и 30-х гг.), но она приняла специфический характер.

В начале 1990 г. на Ученом Совете ИМЭМО были заслушаны и обсуждены доклады, посвященные новым подходам к анализу современной эпохи. Директор института чл.-корр. АН СССР В.А.Мартынов подчеркнул, что проблема выбора формационного или цивилизационного подхода к изучению современного мира (и сочетания этих подходов) приобрела сейчас особое значение.

Речь идет, по существу, о методологии анализа социально-экономических процессов. Вклад марксизма-ленинизма в анализ этих процессов, бесспорно, велик. Но необходимо признать, что многие положения диалектики, на которые опирались исследования в сфере общественных наук, нуждаются в серьезном пересмотре. Так, самостоятельного изучения заслуживает вопрос о том, насколько соответствует реалиям традиционная интерпретация закона единства и борьбы противоположностей, на которой строились фундаментальные концепции основного противоречия современной эпохи, концепции противоборства двух социально-экономических систем. Многообразие современного мира и сложный характер взаимодействия протекающих в нем процессов свидетельствуют, что необходимы и адекватные, многомерные методы его познания¹.

При всей важности общеметодологических позиций, отметил В. А. Мартынов, реалистичность исследований требует анализа конкретной ситуации. Только таким образом можно понять, как соотносятся между собой цивилизационный и формационный процессы на данном этапе развития цивилизации, когда на первый план выходят общечеловеческие проблемы.

Через год, в 1991 г. Институт мировой экономики и международных отношений сообщил на страницах своего журнала, что в проводимых им исследованиях делается «поворот в сторону анализа цивилизационных аспектов современного социально-экономического развития», что «длительное игнорирование цивилизационных аспектов развития человеческого общества нанесло огромный ущерб и нашей науке, и нашей социальной практике»².

Вместе с тем, следует отметить, что в дискуссии 1990 г. многие из выступавших не согласились с прозвучавшим в докладах тезисом о том, что формационные категории обнаружили свою полную несостоятельность при анализе закономерностей эволюции человеческого общества. По мнению д. и. н. Д. М. Проэктора, нужно бороться не с понятием «общественно-экономическая формация», а с искажениями и догматизацией формационного подхода, которые получили распространение в общественных науках в 30–50-е годы. Он напомнил, что проблема социально-экономической формации была поставлена еще до Маркса в трудах историков эпохи Возрождения³.

¹ Новые подходы к анализу современной эпохи.//МЭиМО, 1990, № 9. – С. 79.

² МЭиМО, 1991, № 5.

Категорическое несогласие с положениями докладов выразил акад. А.М.Румянцев. «Как можно противопоставлять формационную теорию Маркса цивилизационному подходу, когда в самой формационной теории заложены и цивилизованность и социальность». В центре формационной концепции стоит проблема человека прежде всего как социального субъекта, который является главным элементом и главным действующим лицом развития производительных сил, производственных отношений и исторического процесса в целом. Социальность и цивилизованность немыслимы вне процесса смены формаций, ибо они всегда существуют в неразрывной связи с теми отношениями между людьми, которые определяются их местом в экономической, политической и культурной жизни общества. На капиталистической стадии развития общества возникает особая форма социальности и цивилизованности, обусловленная углублением процесса обобществления производства. Именно общественное производство, обеспечивая удовлетворение материальных и духовных потребностей человека, является той материальной основой, которая дает возможность рассматривать в диалектическом единстве и противоположности производительные силы и производственные отношения.

Обобществленное производство, заменяющее человеческую силу силами природы, а единичный труд кооперированным, связанным единой цепью по всему земному шару, – это качественно новое явление, новый момент в формационном процессе, это новая ступень цивилизованности в данной формации, новая ступень в развитии социальности. Источником, движущей силой этих процессов является человек, изменяющий характер своего труда и меняющийся при этом сам⁴.

При таком подходе к анализу общественных явлений капитализм едва ли может быть признан истинно гуманным обществом, учитывая миллионы безработных, бездомных, глубокую социальную дифференциацию, острейшие проблемы третьего мира.

Участники дискуссии подчеркивали, что по Марксу способ производства представляет собой единство производительных сил и производственных отношений. Но понятие «производительные силы» охватывает не просто совокупность неких вещественных элементов. Их главная составляющая – сам человек, уровень его культуры, образования. Оно включает также прикладные аспекты науки, различные формы организации и разделения труда. Иными словами, это сложная система, которая развивается по мере технического и культурного прогресса человечества. В свою очередь, за категорией «производственные отношения» скрывается самый сложный комплекс объективно складывающихся отношений производства, распределения, обмена и потребления. И все это в совокупности как сложнейшая взаимодействующая и внутренне противоречивая система и есть тот самый способ производства, который обуславливает идеологию, политику и т. д.

Нельзя забывать также, что Маркс и Энгельс неоднократно подчеркивали: зависимость надстройки, идеологии, культуры от способа производства не является односторонней, и высмеивали примитивный экономический детерминизм, который еще при их жизни пытались выдавать за марксизм. Так называемый социокультурный фактор отнюдь не выбрасывается из марксистского понимания формационного развития. Он является органической частью формационной концепции, хотя само по себе это никак не колеблет основополагающей мысли Маркса о том, что первичными во взаимодействии социокультурных, то есть надстроечных и производственных, базисных факторов являются все-таки последние. Подчеркивалось также, что нельзя упрощать и закономерности перехода от одной формации к другой. Революционная

³ МЭиМО, 1990, № 9. – С. 82.

⁴ МЭиМО, 1990, № 9. – С. 82.

смена формаций – не подлежащая сомнению закономерность исторического развития, но это революция в философском, диалектическом смысле, представляющая как разрыв в постепенности, как переход от одного качественного состояния к другому. Ее нельзя сводить только к вульгарной идее о вооруженной борьбе как «повивальной бабке истории» – идее, вдалбливавшейся народу на протяжении десятилетий. Маркс и Энгельс четко различали революцию мирную и революцию насильственную. Опыт существования так называемого реального социализма подтверждает, что уважаемые вожди русской революции пошли как раз не по марксистскому пути. Именно потому, что революция произошла в стране, не готовой для социализма, и возникли те полукрепостнические, полурабские отношения, которые мы наблюдаем. Это не опровержение, а подтверждение правильности марксистской теории.

Большинство же участников дискуссии придерживались другой позиции, они считали, что формация, формационный подход – достижения истории, это – прошлое, а настоящее четко обозначает цивилизацию, цивилизационный подход к развитию общества, экономики, человека. Следует отметить, что даже в докладе И.О. Осадчей «О цивилизационном подходе к анализу капитализма»⁵ видна неопределенность в трактовке терминов.

И.Осадчая, на словах не отрицая правомерности применения формационного подхода, утверждала: те изменения системы, которые произошли в развитых капиталистических странах, «явно не вписываются в строгую пятичленную концепцию формационного развития», так как «критерии эволюции капиталистического общества меняется и им становится Человек». Капитализм после первой мировой войны «начал перерастать в новую «стадию своего развития. Он начал трансформироваться в смешанную экономику, объединяющую «частнокапиталистические отношения, основанные на рыночных связях, с макроэкономическим государственным регулированием хозяйственной жизни»⁶.

Следует отметить, что отказываясь от формационного подхода, И.Осадчая и другие участники дискуссии при характеристике цивилизации используют категории формационного подхода. Наша позиция состоит в том, что формационный подход к членению общества на ряд исторических ступеней – одно из величайших достижений классиков марксизма.

К. Маркс выделял три большие формации: 1) первичную (архаичную), куда он относил первобытнообщинный и азиатский способы производства; 2) вторичную, основанную на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм); 3) коммунистическую – как «идеальный способ производства», историческая эпоха, включающая целый ряд способов производства, основным содержанием которой является уничтожение частной собственности⁷. В экономической науке в нашей стране общепринятым было деление истории развития общества на пять общественно-экономических формаций: первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая и коммунистическая. Согласно представлениям К.Маркса, коммунизм состоит из двух фаз, низшей фазой которого является социализм. В нашем представлении формационный подход, формация соответствует понятию «общественная система», включающая экономическую и социальную системы. Это пролеживается на основных чертах формационного подхода, к которым относятся:

понимание развития общества как поступательного естественно-исторического движения от сравнительно низших ступеней к высшим;

выделение в этом явлении экономического прогресса;

⁵ МЭиМО, 1991, № 3. – С. 67.

⁶ Осадчая И. О цивилизационном подходе к анализу капитализма.//МЭиМО, 1991. – С. 67.

⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 19. - С. 419. Этот подход был сформулирован К.Марксом в письме к В.Засукич

выделение в отношениях, опосредующих этот процесс, как определяющих производственных отношений и форм соединения работника со средствами производства;

выделение в качестве движущих сил общественного прогресса диалектики производительных сил и производственных отношений;

акцент на переход от одной ступени к другой представлялся в форме социально-политической революции, реализующей движущую роль классовой борьбы;

завершающий итог – построение социализма, строя, следующего за капитализмом – первой фазы коммунистического общества.

Формационный подход сыграл важную роль в трактовке развития человеческого общества: он утвердил материалистическое толкование этого процесса, подчеркнул важную роль экономики в жизни общества и поставил во главу угла идею прогресса.

В экономической теории наиболее изученной формацией является капитализм. Она прошла длительный путь развития и менялась по мере роста производительных сил. То есть ее производственные отношения меняются и внутри данной формации, приспособлявая ее организационные формы к росту производительных сил. Например, на ранней стадии капитализма преобладала индивидуальная или партнерская (семейная), форма частной собственности. В дальнейшем оказалось, что рост размеров предприятий обгоняет рост индивидуальных капиталов, что требует их объединения для совместного владения крупными предприятиями. На этой основе развивалась акционерная форма собственности, которая преодолевает недостатки индивидуальной собственности, так как объединяет уже многих собственников. Недаром ее иногда называют коллективной частной собственностью. Заметим, что акционерные компании (корпорации) преобладают не всюду, а главным образом в промышленности, на транспорте, в банковском деле. Но в сельском хозяйстве и отчасти в розничной торговле индивидуальная (семейная) собственность по-прежнему очень распространена.

В последующем акционерная форма переросла свое первоначальное назначение объединять индивидуальные капиталы и стала преобладающей формой привлечения массовых сбережений населения к финансированию крупных компаний, объединяющих десятки, а иногда и сотни предприятий. Некоторые крупнейшие корпорации ныне насчитывают сотни тысяч акционеров. Например, крупнейшая автомобильная компания «Дженерал моторз» имеет больше акционеров, чем работников (и тех, и других примерно по миллиону). При этом контроль за ней, как и за большинством других корпораций, находится в руках небольшой группы крупных акционеров, банкиров и наемных управляющих, которые нередко совмещают роль менеджеров и владельцев больших пакетов акций компании. Иначе говоря, при весьма широком дроблении собственности между акционерами сохраняется частный контроль над корпорациями⁸.

В первой половине XX века в рамках капитализма развилась и государственная собственность. Ее возникновение связано либо с передачей государству предприятий, переставших приносить их владельцам достаточную прибыль, либо с необходимостью создания на государственные средства предприятий, а иногда и целых отраслей, что первоначально не под силу даже крупным частным акционерным обществам. В некоторых отраслях, которые, наоборот, весьма прибыльны в силу своего монопольного положения, возникла необходимость установления строгого государственного контроля в интересах массы других, преимущественно частных предприятий. В противном случае они вынуждены были бы покупать по завышенным ценам продукцию естественных монополий, находящихся под частным контролем, от чего страдала бы экономика в целом (см. об этом более подробно в главах 3 и 5). Во второй половине XX века особое развитие получили транснациональные корпорации, т.е. частные компа-

⁸ Меньшиков С. Новая экономика. – М., 1999. – С. 16-17.

нии, владеющие предприятиями в нескольких или многих странах. Таким образом, частная собственность значительно эволюционировала в последние два-три века, выйдя в конечном счете далеко за пределы национальных экономик. Все это – проявления растущей интеграции, или глобализации, мировой экономики.

В рамках капитализма постепенно преобразовались и собственно производственные отношения. С развитием рабочего движения, профсоюзов, трудового и социального законодательства значительно изменились конкретные взаимоотношения между наемными работниками и их нанимателями. Одна из причин – дальнейшее повышение производительности труда, которое позволило поддерживать высокий уровень прибавочной стоимости при существенном росте заработной платы, выплаты всевозможных пенсий, пособий.

Живучесть капитализма как формации объясняется этим постоянным приспособлением форм собственности и производственных отношений, которые, оставаясь прежними по сути, меняются по своим проявлениям: в значительной мере отличаясь, по крайней мере в промышленно развитых странах, от того стандарта, который существовал, например, в середине XIX века и даже в первой половине XX века.

Надо сказать, что марксистская теория формаций в ее первоначальном виде не учла способность капитализма к приспособлению, адаптации. Согласно этой теории, капитализм должен смениться социализмом, а затем коммунизмом. Считалось, что производительные силы уже к началу XX века переросли производственные отношения капитализма и не могут далее способствовать техническому прогрессу. Построение социализма в его специфической форме, существовавшей в СССР, в странах Восточной Европы и Китае, считалось началом перехода к этой новой, более высокой формации.

Марксисты видели в социализме более высокую форму экономической организации по ряду причин. Государственная собственность на подавляющую часть средств производства изымала прибавочный продукт из доходов класса частных собственников и позволяла использовать его в интересах всего населения. Тем самым ликвидировалась эксплуатация большинства собственников рабочей силы меньшинством частных собственников средств производства. Центральное планирование позволяло заранее определять макроэкономические пропорции, не оставляя их складыванию на волю стихийных сил, что должно было обеспечить более полное и более эффективное использование факторов производства – рабочей силы, средств производства, земли, природных богатств. Планирование позволяло также избегать систематических нарушений общеэкономического равновесия и связанных с этим периодических кризисов, ликвидировать безработицу, гарантировать на деле полную занятость. Оно же позволяло более равномерно распределять национальный продукт и доход в интересах трудящихся классов. Все это обеспечивало более высокие темпы экономического роста⁹.

Некоторые из этих преимуществ были действительно реализованы. Темпы роста экономики долгое время превосходили темпы роста большинства промышленно развитых стран Запада, по крайней мере до середины 70-х годов. Центральное планирование позволило в короткие сроки создать в странах социализма весьма развитую индустрию, сравнимую по многим параметрам с индустрией наиболее развитых стран с рыночной экономикой. Преимущества в социальной области были несомненны, а многие из них были заимствованы странами Запада и приспособлены к капиталистической системе. Вместе с тем функционирование социалистической системы в этой особой форме (безраздельное господство государственной собственности и государственного контроля) выявило ее существенные недостатки.

⁹ Предприятие и формация.//Под ред. Проф. Д.Д.Москвина. – М., 1999. – С. 31.

Сосредоточение руководства экономикой в руках государства создало развитую бюрократию, интересы которой далеко не всегда соответствовали потребностям большинства населения. Централизованное планирование успешно справлялось с координацией деятельности небольшого числа отраслей в первоначально не очень развитой экономике, но столкнулось с практической невозможностью определять конкретный спрос на десятки тысяч товаров и услуг в современном обществе. Фиксируемые государством цены позволяли избегать открытой инфляции, но они часто расходились с реальным соотношением спроса и предложения, что создавало периодические, а иногда хронические товарные дефициты. Высокая фактическая норма налогообложения прибыли предприятий лишала их руководителей и работников стимулов к совершенствованию производства, что сдерживало технический прогресс и замедляло общий экономический рост. Эти и другие недостатки привели экономику социалистических стран к относительному застою в 80-х годах, вызвали массовое недовольство правлением коммунистов и способствовали в конечном счете политической ликвидации советской власти. Недостатки режима умножались политической монополией Коммунистической партии и недемократическими методами правления¹⁰.

Это вовсе не означает, что социализм был некоей исторической аномалией и отклонением от центральной траектории развития человечества. Для большинства этих стран социализм и центральное планирование послужили альтернативным способом быстрого преодоления экономической и культурной отсталости. При этом главной ошибкой государства было чрезмерное отклонение в сторону нерыночных методов руководства экономикой, недооценка роли частной собственности в развитии мелкого (особенно сельскохозяйственного) производства и торговли, а также роли акционерной собственности в развитии крупного производства в слабо монополизированных отраслях.

Эти недостатки постепенно и довольно успешно преодолеваются в Китае. В странах бывшего СССР и Восточной Европы переход к рынку был сопряжен с трансформационными кризисами, особенно глубокими в России и странах СНГ. Одна из причин этого кризиса – слишком резкий и внезапный переход центрально планируемой системы на нерегулируемые рыночные начала, что породило хаос в связях между предприятиями, сильную инфляцию, значительное падение производства и уровня жизни. На этот раз произошел явный перекося в обратную сторону, т.е. к абсолютному преобладанию стихии и рыночных начал без достаточной для этого подготовки.

Между тем, если уж говорить о центральной траектории исторической эволюции экономических форм организации общества, то все развитие в XX веке свидетельствует о постепенном нарастании элементов распределительного и иного социализма в недрах преимущественно рыночной и капиталистической системы. Поэтому формационный подход остается и получает дальнейшее развитие в современный период и в западной, и в отечественной экономической науке, о чем будет сказано дальше.

Как было сказано, многие современные ученые-экономисты, философы, историки отдают предпочтение цивилизационному подходу¹¹.

Цивилизационный подход (от латинского слова *civils* – гражданский, общественный) заключается в том, что историческое движение общества рассматривается как развитие различных этапов (циклов) цивилизации. На основе циклического подхода осуществляются различного рода классификации, в том числе – эволюционный, ес-

¹⁰ Подробный анализ сравнительных преимуществ и недостатков «коммунистического социализма» и главных причин его разложения и упадка см. в книге Меньшиков С. Экономика России: практические и теоретические проблемы перехода к рынку. – М., Международные отношения, 1996.

¹¹ См.: Энтов Р. Что может дать цивилизационный подход? // МЭиМО, 1991, № 5; Колодко Гж. В. От шока к терапии. – М., 2000, Гл. 3.

тественный подход, не требующий революций и классовой борьбы. Следует заметить, что понятие цивилизация употребляется в различных значениях, применяются различные критерии, но чаще всего выделяются индустриальное, постиндустриальное и информационное общества. В определенном аспекте цивилизация и формация близки по своей сути, так как включают в себя материально-производственную основу, весь комплекс экономических, политических, правовых, культурных и др. отношений. В нашем понимании цивилизация – процесс экономического и социального прогресса, критериями которого выступают: а) основной критерий – человек, его свобода, возможности для саморазвития, самовыражения, т.е. общечеловеческие ценности; б) за образец принята западная цивилизация, в рамках которой развивался и совершенствовался капитализм. По мнению Й. Шумпетера, все черты и достижения современной цивилизации прямо или косвенно являются продуктами капиталистического прогресса. Они должны быть включены в его балансовый отчет, учтены в приговоре относительно его деяний – позитивных и негативных; в) концепция цивилизационного процесса основана на предположении возможности возникновения единой мировой цивилизации. Все высказанные предположения о развитии человеческого общества, экономической системы и ее трансформации сводятся к анализу капитализма и его различных форм и моделей. В конечном итоге весь анализ исходит от определения индустриального общества¹².

Таким образом, особенностью цивилизационного подхода к исследованию экономических систем является многомерность анализа, множественность критериев, их несводимость к узкоэкономическим измерениям¹³.

Можно выделить несколько классификаций цивилизационных систем в рамках, не выходящих за пределы предмета экономической теории. В основе их различий – использование тех или иных критериев (более узко – тех или иных неэкономических факторов в их связи с экономикой)¹⁴.

Первая классификация совпадает с классификацией по степени индустриального (индустриально-экономического) развития общества. Она получает вид: доиндустриальная (традиционная) цивилизация – индустриальная (экономическая) цивилизация – постиндустриальная (постэкономическая) цивилизация. Их характеристики приводились выше. Эти цивилизации можно трактовать как глобальные и исторически последовательные («вертикальные»).

Вторая классификация близка к первой в аспектах глобальности и историчности цивилизаций, делая при этом упор на взаимодействие социально-политических и экономических факторов. Так, выделяют традиционную (патриархальную, авторитарную) цивилизацию и либеральную (рыночную, демократическую) цивилизации, обращая внимание и на возможность промежуточной цивилизации.

Третья классификация делает акцент на роли социокультурного фактора и связанной с ним достаточно устойчивой системы ценностных ориентаций различных обществ (народов, наций, религиозных и других общностей). Цивилизации подобного рода можно трактовать как локальные, поскольку они ограничены пространственно (например, западноевропейская, исламская, конфуцианского культурного региона и т.п.), и как «горизонтальные», поскольку они сравнительно устойчивы, обладают большой степенью консерватизма, находясь в состоянии сосуществования (несмотря на их интенсивное взаимодействие и взаимопроникновение) и в этом смысле не располагаются строго по исторической («вертикальной») оси общественного развития. Важ-

¹² Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. – М., 1986. – С. 68.

¹³ Яковец Ю.В. История цивилизаций. – М., 1997. – С. 32.

¹⁴ Ольсевич Ю. Хозяйственная трансформация и трансформация теорий. // Вопросы экономики, 1998, № 5. – С. 15, 27.

нейший аспект данной классификации – влияние социокультурной среды на действие универсальных экономических процессов, на развитие тех или иных хозяйственных форм, того или иного типа экономического поведения.

Среди более конкретных выражений указанного влияния – различное соотношение индивидуальных и коллективных (корпоративных) форм, разное отношение к роли и функциям государства, различная степень рационально-экономических и иррациональных (духовных) стимулов, различное понимание социальной справедливости и т.п. Все это должно находить свое отражение в экономических системах, ограничивая или корректируя действие общих экономических закономерностей. На этой основе могут возникать «национальные системы политической экономии» (термин исторической школы).

Четвертая классификация противостоит предыдущей и вбирает в себя некоторые характеристики двух первых классификаций, обогащая их акцентом на «общечеловеческих ценностях». Считается, что общественное развитие идет в направлении формирования «единой мировой цивилизации» с господством общечеловеческих ценностей при нивелировании различий, существующих в разных странах и регионах. Однако спорен вопрос о самом содержании общечеловеческих ценностей. Что они представляют собой: ценности западной цивилизации как наиболее «продвинутой», нечто собирательное из лучших черт каждой локальной цивилизации или единство многообразного? Кроме того, опасно искусственное подстегивание исторического процесса и нивелирование исторически сложившейся и достаточно устойчивой специфики локальных цивилизаций, что, как показывает история, чревато серьезными общественными катаклизмами.

Цивилизационный подход к типологизации систем, несмотря на имеющиеся различия в его понимании, имеет ряд преимуществ по сравнению с формационным и другими подходами и способами классификации: многомерность анализа, многослойность и постепенность исторического процесса, отход от классовых конфронтационных оценок, большее человеческое измерение общественного развития и т.п.

Вместе с тем необходимо иметь в виду опасности, существующие для экономической теории в условиях чрезмерного акцента на цивилизационном подходе. Они состоят в возможности размывания самого предмета экономической теории, потери ее экономического содержания.

С нашей точки зрения, «цивилизация» и «формация» характеризуют развитое общество с различных сторон и в разных системах координат, а поэтому можно говорить о том, что смена формаций – путь развития человеческой цивилизации. Путь к истине лежит не в выборе одной из них, а в применении той, которая представляется наиболее продуктивной и подходящей для цели исследования. В данной работе наш выбор – цивилизационный подход, цивилизация, базирующиеся на формационных признаках.

Необходимость нового методологического подхода к анализу эволюционных (а нередко и революционных) изменений, которые претерпевают экономические системы в различных странах, стала проявлять себя особенно четко к середине семидесятых годов. Эволюция, происходящая в развитых государствах мира, трансформация капитализма, не вписывается в строго регламентированную формационную парадигму. Вопросы, которые поднимаются и дискутируются в настоящее время в нашей стране: куда мы идем; какое общество будет в результате реформирования российской экономики; вернемся ли к усовершенствованной модели социализма или к какой-то универсальной модели, обеспечивающей оптимальный режим хозяйствования на определенном уровне знаний, квалификации рабочей силы, техники, информации и

т.п. Большая часть ученых – экономистов, философов, историков склоняются к так называемому цивилизационному подходу к анализу экономических систем.

Из всего рассмотренного можно сделать целый ряд выводов и, прежде всего о том, что с каких бы позиций ни рассматривались проблемы трансформации, они касаются капитализма, следовательно, формационное деление общества, предложенное К. Марксом, присутствует во всех современных теориях. Другой вывод – опыта трансформации социалистической экономики в таких масштабах, которые происходят в настоящее время, в мировой практике еще не было. Можно говорить о трансформации социализма в рамках одной страны, относя к ней те перемены, которые происходили в материальной базе, в производственных отношениях в нашей стране.

Происходящая в настоящее время трансформация социализма охватила не только экономику, но и всю общественную систему, происходит при развале СЭВ, СССР, всей производственной структуры. Этим объясняется длительность переходного периода, неопределенность движения – к какому обществу направляется развитие, какой тип экономической системы будет сформирован в конце этого периода.

Таким образом, все существующие теоретические концепции, касающиеся преобразований капитализма или социализма, содержат в себе формационно-цивилизационный подход к развитию экономической системы.

ГОСУДАРСТВО В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Важнейшей стратегической и научной задачей переходного этапа являлся вопрос о значении и роли государства. Исторически ситуация сложилась так, что в основу теоретической концепции трансформации в большинстве стран была положена неоклассическая теория, которая в настоящее время является ведущей в мировой экономической теории. Не случайно поэтому ее называли «мейнстримом». Основные положения данной концепции отражают линию развития экономической теории, которая была разработана экономистами англо-американского региона.

Один из краеугольных камней данного направления мировой экономической теории – установка на максимальное ослабление роли государства в экономике. В концепциях, разрабатываемых в странах континентальной Европы (например, в теориях социальной рыночной экономики, в концепции экономического порядка) значимость государственного начала неизмеримо выше. Роль правительственных мер весьма заметна и в работах американских институционалистов, которые выступают альтернативной школой по отношению к неоклассике.

Моделирование стратегии перехода к рынку в большинстве бывших социалистических стран стало проводиться в русле неоклассики. Это было вызвано тем, что лидирующие группы, пришедшие к власти, представляли изначально тех специалистов, которые получили экономическое образование (или сумму определенных знаний) в университетах США и Англии. Сказывалось также и то, что «строгий надзор» над процессом реформ велся со стороны МВФ и МБРР, где ведущие позиции были представлены такой страной, как США, традиционно негативно относящейся к роли государства в экономике.

Все это обусловило то обстоятельство, что в первые годы реформ в теоретических подходах и практике стран трансформируемой экономики считалось, что: государственное вмешательство вредит эффективному размещению ресурсов; государственная собственность неэффективна, надо ее приватизировать быстрее; изменение общего уровня цен происходит только вследствие сдвигов в объеме денежной массы.

Представляется, что возникновение такой жесткой «контргосударственной», либеральной точки зрения связано с рядом обстоятельств. К ним прежде всего можно отнести теоретическую неподготовленность общественности, научных кругов к рыночным реформам. Другой причиной было «активное навязывание руководству страны стандартных подходов к реформированию экономики со стороны влиятельных правительственных кругов Запада и Международного валютного фонда»¹. Кроме того, можно сказать, что идеологию радикального либерализма поддерживали из-за реакции по отношению к прежней системе плановой экономики, к системе централизованного управления государством, с которой у многих связывалось все «плохое» в прежней жизни. Как показывают события последнего времени, радикальный подход в реформировании (выбранный также некоторыми другими странами), в России подвергается резкой критике. «Сейчас происходит давно назревший отход от догматизма и остро ощущается необходимость новой стратегии государственного управления, основанной

¹ Львов Д.С. Слепое следование западным рецептам доказало свою несостоятельность // Политэкономика. 1999. №13

на концепции активного участия не только государства - регулятора, но и государства - собственника в рыночных процессах»².

Это мнение поддерживается другой группой ученых, считающих, что «главные составляющие экономических преобразований – либерализация цен, приватизация, жесткая денежно-кредитная политика и открытие экономики для мирового рынка - не привели к финансовой стабилизации и не сформировали условия для оживления производства и инвестиционных вложений... Хозяйственная жизнь опровергает многочисленные пожелания монетаристского толка»³. Оценка экспертов Института международных экономических и политических исследований (ИМЭПИ) РАН такова: «Разочаровывающие итоги системной трансформации в России преимущественно рукотворны, т.е., прежде всего, обусловлены попытками исполнительной власти реализовать именно эту стратегию (стратегию реформ, основанной на неолиберальной философии)»⁴. Президент Академии экономических наук и предпринимательской деятельности профессор В. Кириченко пишет, что «сегодня только самый ленивый не подчеркивает, что результаты радикальной экономической реформы сделали вполне реальной угрозу необратимой дезиндустриализации России»⁵. И с уверенностью утверждает, что «окончательно установлена неадекватность либерально-монетаристской модели Российским условиям»⁶.

Представляется, что эта позиция верна. При этом можно отметить, что не стоит обвинять во всем либеральную политику, стратегию «шоковой терапии», хотя существует ее альтернатива, отрицательная цена последней могла бы быть значительно более низкой, если выбрали бы ее. Все имеет свои плюсы и минусы. Однако следует взглянуть на ситуацию и с другой стороны. Говорить только о минусах выбранного варианта, подразумевая плюсы невыбранного – явно нерационально. Вспомним, например, события 90-х годов. Это была обстановка, связанная не только с экономической, но и политической ситуацией, а также с растерянностью населения. Выбор шоковой терапии, а не градуализма, объясняется существовавшими тогда событиями в обществе и его дисфункциями. Тогда было, по сути, бессмысленно выбрать иную экономическую политику, чем политика подавления инфляции. При этом, о возникающих ошибках в экономической политике дискутировать можно много и долго.

Но обстоятельства, как известно, быстро меняются. Как сказал чешский экономист В. Клаус, «каждый год обогащает нас новыми знаниями и опытом»⁷. Широкая критика либеральной политики свидетельствует о том, что произошла перемена хозяйственной ситуации и пора изменить ориентацию экономической политики. Смысл этой ориентации заключается в повороте экономической политики в сторону реальной экономики, т.е. к производству товаров и услуг. Предстоящий период многие экономисты характеризуют как решительный поворот к производству, к товаропроизводителю, что значит государственными рычагами обеспечить участие финансовых и банковских структур в решении проблем конкретного производства⁸.

² Мовсесян А. О стратегии государственного регулирования экономики // Экономист, 1998, № 10, С. 18. ³ Динес В. и др. Переходная экономика и технологическая политика. Концептуальные основы и исторический опыт. // Власть, 1999, № 9. - С. 54.

⁴ Десять лет системной трансформации в странах ЦВЕ и России: итоги и уроки. // Власть, 2000, № 2. - С. 24.

⁵ Кириченко В. Реформационный процесс и становление государственной промышленной политики. // РЭЖ, 1999, №8, С. 5.

⁶ Там же.

⁷ Клаус В. Вступительное слово на Европейском банковском и финансовом Форуме-97. // Проблемы теории и практики управления, 1997, №4. - С. 11.

⁸ Коков В.М. Политика должна основываться на экономических закономерностях. // Экономист, 1998, № 8, С.20.

В нормальных условиях структурные сдвиги в экономике протекают при сбалансированности товарных и денежных потоков и отражают переток ресурсов в наиболее востребованные, динамично развивающиеся отрасли, обеспечивающие их эффективное использование. Такие процессы сопровождаются приростом ВВП.

В переходной экономике выход на мировой уровень цен сопровождается ростом цен на сельскохозяйственную продукцию. Подобная ценовая трансформация приводит к тому, что множество товаропроизводителей, столкнувшись с увеличением издержек, не в состоянии осуществить производственную деятельность. В тех случаях, когда переход на мировой уровень цен оказывается благоприятным для товаропроизводителя, начинают действовать жесткие спросовые ограничения из-за нарушения пропорции между товарными и денежными потоками. Таким образом, в условиях ценовой трансформации происходит свертывание деловой активности в реальном секторе экономики и соответственно сокращение ВВП.

Позитивные сдвиги (преодоление кризисного спада и выход на режим устойчивого и эффективного роста, принципиальное изменение структуры общественного производства) в развитии реальной экономики, ради которых формируется рыночный механизм, невозможны без проведения промышленной политики государства.

Я. Корнай считает, что это надо было делать намного раньше. В 1996 г. он писал: «экономический рост нужно стимулировать не тогда, когда для него сложатся благоприятные условия и экономика стабилизируется, а прямо сейчас. Последовательность, выбранная правительством, – “вначале стабилизация, затем экономический рост” – неверна. Эти две задачи необходимо решать одновременно»⁹. Нынешнее фактическое действие государств не отвечает этой реальной ситуации. Как оценивает заместитель Совета Федерации В.М.Коков: «Новая правительственная программа возвращает финансово-экономическую политику к, казалось бы, уже решенной, как утверждалось в ряде официальных документов, задаче – проблеме стабилизации экономики и финансов»¹⁰.

Несмотря на объективные и субъективные трудности первых лет реформ, экономическая наука активно продолжала поиск эффективной экономической политики. Формируется теоретическая концепция. Ключевая мысль: рыночная экономика – не самоцель, а средство, свободная конкуренция, представляющая важнейшую составную часть рыночного механизма, отнюдь не панацея, а лишь стимул и мерило эффективности»¹¹.

Одним из коренных экономических вопросов, подлежащих изучению для условий трансформируемой экономики, является проблема места и роли государства. В плане более конкретного анализа речь идет о проблеме макроэкономической политики или общеэкономического регулирования. Интересны в связи с этим слова, сказанные в 1992 г. французским экономистом Ж. Сапиром: «Дело перехода к рынку нельзя отдавать на откуп самому рынку. Нелепо опираться на преимущества еще не существующего института»¹². Публикации последних лет свидетельствуют, что активизация роли государства в условиях современной России приобрела ключевое значение. В апреле 1997 г., в Парламентском центре Федерального собрания России состоялась организованная Советом Федерации и Институтом экономики РАН международная научно-практическая конференция на тему: «Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики». Как отмечено в рекомендации, принятой по итогам конферен-

⁹ Корнай Я. Устойчивый рост как важнейший приоритет (Макроэкономические проблемы и экономическая политика венгерского правительства) // Вопросы экономики, 1996, №10, С. 35.

¹⁰ Коков В.М. Указ. Соч., С. 20.

¹¹ Эрхард Л. Пол—века размышлений. Речи и статьи. М, 1993, С. 30.

¹² Сапир Ж. Структурные аспекты реформы. // МЭиМО., 1992, №12, С. 64.

ции, от активизации роли государства в России «во многом зависят дальнейшее развитие страны, возможность ее выхода из тяжелейшего общественного кризиса, судьба социально-экономических реформ, перспективы создания экономической системы, обеспечивающей динамичный и эффективный рост экономики и достойный уровень благосостояния народа»¹³. Спор о том, должно ли государство вмешиваться в процесс развития, уже стал беспредметным. Дискуссия затрагивает проблему о масштабах, формах экономической политики и ее направлениях.

Изменение основополагающего принципа формирования системы государственного регулирования – одно из главных стартовых условий перехода к рыночной экономике. На переходном этапе эта система характеризуется двумя определяющими тенденциями. С одной стороны, государственное регулирование экономических процессов теряет здесь всеобъемлющий характер. Степень государственного вмешательства в экономику уменьшается. С другой стороны, происходит изменение форм и методов государственного регулирования.

Вместе с тем, на этапе перехода к рынку роль государственного регулирования более значима, чем в сложившемся рыночном хозяйстве. Это связано со следующими обстоятельствами: во-первых, с тем, что на переходном этапе рынок находится в стадии становления и его регулирующие возможности недостаточно высоки, что обуславливает необходимость более интенсивного вмешательства государства в экономические процессы; во-вторых, переход от планового хозяйства к рыночному не происходит автоматически, стихийно. Государство призвано регулировать процесс перехода, стимулировать создание рыночных институтов, условий для их нормального функционирования. Страны с переходной экономикой, находясь в промежуточном состоянии, двигаются в сторону рынка, а не от него, что предполагает четкое знание «стандартов экономического поведения» государства, распространенных в мировой рыночной системе, и объективное исследование экономической действительности своей страны. Другими словами, речь идет о знании принципиальных основ экономической политики государства, ее целей в их диалектическом взаимодействии и степени их приемлемости в переходной экономике.

Реализация макроэкономической политики связана с выполнением государством определенных функций. Их рассмотрение представляет для экономической науки особый интерес. Знание функций государства в рыночной экономике важно для правильного выстраивания основных направлений экономической политики в переходный период. В мировой экономической науке существует по этому вопросу немало подходов, классификаций, предложенных различными авторами.

К. Макконелл и С. Брю считают, что экономические функции государства настолько широки и разнообразны, что практически невозможно составить их исчерпывающий перечень. Авторы разделяют задачи правительства на две подгруппы. К первой относятся те, которые связаны с поддержанием и облегчением функционирования рыночной системы, а именно:

обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующих эффективному функционированию рыночной системы;

защита конкуренции.

Вторая группа охватывает задачи, которые усиливают и модифицируют функционирование рыночной системы. Здесь важное значение имеют следующие три функции правительства:

перераспределение дохода и богатства;

¹³ Вопросы экономики. 1997. №4

корректирование распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта;

стабилизация экономики, то есть контроль за уровнем занятости и инфляции, порождаемых колебаниями экономической конъюнктуры, а также стимулирование экономического роста¹⁴.

Существуют подходы и иного рода. Американские экономисты Р.Маккэн и М.Перлман пишут о том, что государство оказывает мощное воздействие на экономику, по крайней мере, четырьмя способами:

1. Непосредственное обслуживание. Почтовая служба, например, является федеральной, обслуживает всю нацию; то же самое представляет большой и сложный военный комплекс.

2. Регулирование и контроль. Государство регулирует и контролирует частное предпринимательство многими способами, добиваясь, чтобы бизнес наилучшим образом удовлетворял интересы народа в целом. Регулирование необходимо в тех сферах, где частная инициатива имеет монопольный характер. Кроме того, контроль часто применяется для защиты населения, например, когда управление по надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов запрещает вредные лекарства или требует, чтобы качество продуктов отвечало стандартам.

3. Стабилизация и развитие. Государственные органы, включая конгресс и Совет федеральной резервной системы, пытаются удерживать под контролем резкие колебания от безудержного роста к спаду, от инфляции к депрессии, устанавливая налоговые ставки (в том числе ставки амортизационных отчислений), регулируя денежный запас и использование кредита. Они также могут воздействовать на экономику, изменяя величину расходов самого правительства на социальные нужды.

4. Прямое воздействие. Государство предоставляет предприятиям и отдельным лицам многие виды помощи. Например, таможенные тарифы, субсидии, социальные трансферты, и т.д.¹⁵

В переходной экономике рыночные основы только создаются. Поэтому роль государства в данном случае специфична: она уже не та, что в центрально-управляемой системе, но и от чисто рыночного варианта значительно отличается. Исследование этой специфической роли государства в трансформируемой экономике представляет одну из важных задач современной экономической науки. Рассмотрим эту специфику для тех функций государства, которые предложены К. Макконеллом и С. Брю. Представляется, что сформулированные авторами функции характерны как для развитой рыночной, так и для переходной экономики,

1. Если в сформировавшемся рыночном хозяйстве обеспечение правовой базы функционирования экономики реализуется в основном путем контроля за применением действующего хозяйственного законодательства и внесения в него частичных корректировок, то на переходном этапе необходимо заново создавать всю правовую базу хозяйствования. Новое хозяйственное законодательство должно четко определять права собственности и гарантии соблюдения контрактов, регламентировать деятельность развивающихся институтов рыночного хозяйства. Необходимы новые, адекватные условиям рынка налоговое законодательство, система законов по защите прав потребителя и социальному обеспечению и т.д. Кроме того, требуется правовое обеспечение такого специфического процесса переходного периода, как массовая приватизация государственной собственности.

¹⁴ Макконелл К.Р., Брю С. Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политики. М., Т.1, 1992. - С. 94-101.

¹⁵ Основы американской экономики / Пер. с англ. М, 1993, С. 24.

Кроме того, в переходной экономике необычайно острым становится объективное противоречие между требованием стабильности хозяйственного законодательства и необходимостью его изменения (совершенствования). Правовая основа хозяйствования должна быть стабильной. Постоянные и существенные изменения в законодательстве оказывают дестабилизирующее воздействие на экономику, формируя у хозяйствующих субъектов чувство неуверенности в завтрашнем дне. Однако новое хозяйственное право, создаваемое в сжатые сроки на начальном этапе перехода к рынку, не апробировано практикой и уже в силу этого несовершенно. По мере развития переходной экономики это несовершенство становится все более очевидным, возникает необходимость корректировок хозяйственного законодательства.

2. Реализация функции стимулирования и защиты конкуренции приобретает особенно важное значение в связи с неразвитостью конкуренции и чрезвычайно высоким уровнем монополизации рынка. Например, в России по 209 из 344 укрупненных товарных групп промышленной продукции доля одного крупнейшего предприятия-производителя превышала 50 процентов общего объема производства данной продукции, а по 109 предприятиям эта доля достигла 90 процентов¹⁶.

3. Переход от плановой экономики к рыночной объективно сопровождается резким увеличением дифференциации доходов населения. Причем в начале перехода этот процесс происходит на фоне экономического спада и высоких темпов инфляции, которые обостряют проблему неравенства, вызывая значительное снижение уровня жизни основной массы населения. В этих условиях, чтобы сгладить остроту социально-экономических противоречий и не допустить обнищания отдельных социальных слоев, государство вынуждено более интенсивно участвовать в перераспределении доходов.

Политика перераспределения доходов призвана сократить разрыв в уровнях жизни высоко- и низкодходных групп населения, но лишь в той мере, которая не угрожает подавлением деловой активности.

4. Известно, что рыночные механизмы не обеспечивают рационального с общественной точки зрения распределения ресурсов в тех случаях, когда речь идет о производстве, сопровождающемся внешними эффектами. В этих условиях государство берет на себя функцию корректировки распределения ресурсов. Такая коррекция в переходной экономике осуществляется традиционными методами рыночной экономики. Спецификой переходной экономики является наличие особых проблем, усложняющих реализацию рассматриваемой функции государства. Например, для решения экологических проблем необходимо резко ужесточить ограничения на вредные выбросы, значительно повысить налоги на производителей, использующих экологически опасные технологии, и т.п. Однако производители технологически не готовы создавать продукцию с меньшим отрицательным внешним эффектом. Поэтому такие попытки государства выльются в значительное сокращение объема производства, что усилит экономический спад, характерный для начала переходного периода. Решение проблемы видится путем постепенного ужесточения политики регулирования отрицательных внешних эффектов с заранее объявленными очередными изменениями экологических нормативов, размеров налогов, тарифов и т.п.

5. Чем выше темпы инфляции и глубже спад в переходной экономике, тем выше роль стабилизационной функции государственного регулирования. Основная сложность стабилизационного регулирования на переходном этапе связана с тем, что высокие темпы инфляции сочетаются здесь с глубоким экономическим спадом. В этих условиях стимулирующая бюджетная, фискальная и кредитно-денежная политика, направленная на преодоление спада, способствует усилению инфляции. И наоборот,

¹⁶ Переход к рынку. Концепция и Программа. М., 1990, С. 78.

ужесточение денежно-кредитной, фискальной и бюджетной политики, направленное на подавление инфляции, способствует углублению падения производства. Перед государством встает сложнейшая проблема сочетания «жесткости» и «мягкости» в экономическом регулировании.

На более поздних этапах переходного периода по мере преодоления экономического спада и снижения инфляции все более актуальной становится функция стимулирования экономического роста. К этому моменту у государства появляется возможность увеличить финансирование фундаментальной науки и образования, что способствует ускорению НТП, уменьшить тяжесть налоговой бремени, что стимулирует рост деловой активности, более активно использовать налоговую и кредитно-денежную политику как средство стимулирования технического прогресса и роста инвестиций. Итак, роль государства качественно различается на этапах становления, формирования рыночной экономики и в условиях функционирования уже сложившейся, хорошо отлаженной и отрегулированной экономики рыночного типа. Стоя на этой позиции, И. Осадчая утверждает, что «государство в развитой рыночной системе призвано обеспечивать институционально-правовую структуру экономики и восполнять так называемые “провалы рынка”... Но чтобы ограничить роль государства именно этими функциями, требуются глубокие реформы, как экономики, так и самого государства»¹⁷.

Все рассмотренные функции можно считать классическими, которые всегда сохраняются за государством. В связи со становлением рыночной экономики в новой группе стран можно назвать несколько специфических функций государства:

формирование новой системы отношений собственности, присущей смешанной многоукладной экономике. Самостоятельно данный процесс в исторически обозримой перспективе в принципе не может произойти;

становление малого предпринимательства, в том числе и фермерского хозяйства невозможно без поддержки и государственного регулирования. В последнем нуждаются и современные высокоорганизованные структуры типа финансово-промышленных групп и аналогичных им образований, которые являются столпами современной рыночной экономики в современном мире. Их создание тоже не может быть пушено на самотек, а требует четкого, инициирования, регулирования и поддержки со стороны государства;

формирование современных элементов рыночной экономики, включая финансовый и фондовый рынки, институты регулирования рынка труда и занятости, инфраструктуру рыночной экономики в целом, которые вряд ли могут сложиться без активного регулирующего участия государства¹⁸;

ныне при исследовании экономических функций государства мировая экономическая литература обходит одну важную составляющую часть экономической политики – промышленную политику государства. Промышленная политика государства включает систему согласованных мер, реализуемых государством для повышения конкурентоспособности товаров и услуг национальных производителей на внутреннем и внешнем рынках.

В переходной экономике либерализация хозяйственных отношений, институциональные перемены, связанные с реформированием отношений собственности, сопровождались резким сокращением деятельности реального сектора (производства товаров и услуг). Позитивные сдвиги в развитии реальной экономики, ради которых, собственно, и формируется рыночный механизм, невозможны без проведения опреде-

¹⁷ Осадчая И. Государство в переходной экономике: между Левиафаном и анархией. // МЭМО., 1998, №1, С. 140.

¹⁸ Абалкин Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики. // Вопросы экономики, 1997, №6, С. 7.

ленной промышленной политики. Ресурсы должны направляться на достижение четко обозначенных долгосрочных приоритетов, создавая предприятиям соответствующие условия. В переходной экономике преодоление кризисного изменения структуры общественного производства не достигаются лишь под воздействием ценового фактора. Более значима роль неценового фактора – усилия правительств по обеспечению управляемости процессами реформирования экономики и противодействие негативным тенденциям политического, военного, экономического, социального характера.

К сфере промышленной политики государства относятся и направления экономического развития, связанные с проблемами повышения конкурентоспособности национальной экономики, в частности чрезмерная зависимость энергоносителей, продовольствия от внешних источников, преобладание одной из отраслей в структуре экономики и т. д. Данное направление экономической политики более значимо в переходных экономиках, где за годы реформ сильно ощущаются удушающие давления иностранных конкурентов на отечественных производителей. Новые подходы в понимании роли государства в условиях переходной экономики связаны не только с проявлением функций государства (т.е. того, чем оно должно заниматься), но и с масштабами его деятельности.

Представления о том, что роль государства в хозяйственной жизни должна быть велика, больше распространены среди общественности, всего населения. Спектр мнений относительно доли государственного начала в хозяйстве колеблется в достаточно широких пределах. Нам представляется малопродуктивным в настоящее время уделять большое внимание вычислению точной пропорции между государством и рыночным сектором. Это соотношение подскажет сама жизнь. Его нельзя программировать заранее и жестким образом. Сама зрелость экономики выведет на определенное соотношение.

Приведем лишь некоторые соображения относительно макроэкономических подходов к данному вопросу. История двух последних веков показывает, что в целом значение государственного вмешательства в экономическую жизнь растет. В конце XIX века среднемировой уровень государственных расходов в ВВП составлял 8,3%. Глубокий перелом в стратегии государства в рыночных экономиках наступил в начале XX века. Уже после первой мировой войны средний показатель по развитым странам возрос до 15,4%. В послекризисном 1937 г. этот показатель превысил 21%, а в 60-х годах достиг 27,9 и в начале 80-х годов – 42,6%. Между 1990 и 1996 гг. расходы государства в этих странах составили 48–49% (в 1995 г.) ВВП¹⁹.

На протяжении последних 120 лет в наиболее развитых странах мира наблюдается многократное увеличение объема ВВП, реальный рост экономической мощи государства был впечатляющим.

Однако происходит это не прямолинейно, а скорее волнообразно. Приливы активности сменяются отливами. Если в трудные периоды экономической жизни роль государственного начала, как правило, повышается, то в спокойные времена она явно ослабевает. В этом волнообразном движении важно подчеркнуть один момент. Каждая перемена в степени активности государства имеет сильные и слабые стороны. Если ситуация складывается в целом в пользу усиления роли государства и это реализуется на практике, то положительный потенциал такого влияния не может длиться без конца. На каком-то этапе начинают накапливаться отрицательные элементы. Достигнув критической массы, они вынуждают сменить макроэкономическую политику на противоположную.

¹⁹ World Development Report. 1997", World Bank. Oxford, p. 2; "A Survey of the World Economy. The Future of the State". // The Economist, 20. IX. 1997, p.8.

Например, при всех достоинствах, которые имело кейнсианство, оно объективно несло в себе и недостаток, связанный с тем, что неизбежно тормозило энергию предпринимателей, создавало в экономике излишне тепличную атмосферу. Кроме того, это направление экономической политики создано в условиях, когда степень открытости национальных хозяйств была недостаточной (отголоски первой мировой войны и последующих экономических кризисов). Кейнсианство ориентировалось в основном на закрытую экономику. Прорыв же, который произошел в мировой экономике в 60–70-е годы и приведший к появлению на мировой арене большого числа новых конкурентов, обусловил потребность существенного обновления экономической политики.

Потребовалось теоретическое обоснование политики, ориентированной на новый, гораздо более жесткий вариант соперничества на мировых рынках. Национальные производители должны были получить новый импульс, новую степень закалки, а это можно было сделать уже не форсированием социальных программ внутри страны, а мерами, нацеленными на повышение конкурентоспособности национального производственного аппарата. Поскольку же финансовый котел в стране един, осуществить это возможно было за счет перераспределения средств: сокращения социальных расходов и повышения поддержки частного сектора. Одновременно это означало значительное сворачивание государственной собственности. Волны денационализации прокатились по экономике Англии, Франции, Испании, частично ФРГ.

Однако можно ли считать, что данный этап развития макроэкономической политики будет продолжаться в таком же ключе и в последующие десятилетия? Повторим: в любом направлении экономической политики заложены зерна ее перемен: международное торговое соперничество сохранится, безусловно, и далее. Оно усилится. Поддерживать боеспособность национальных фирм придется все активнее. Но одновременно усилится фактор, который может пересилить действие нынешних обстоятельств.

В условиях бурного развития науки и превращения науки в непосредственно производительную силу в процессе труда на первый план выходят интеллектуальные, профессиональные, организаторские, волевые психофизиологические качества человека, его творческие дарования и задатки. Это объективная закономерность, которая предполагает обязательное наличие высокоразвитых систем образования, просвещения, информации, здравоохранения, активного отдыха, охраны окружающей среды, то есть очень дорогих экономических условий для воспроизводства рабочей силы. Реально их может создать только ассоциированный собственник – государство²⁰. В XXI веке роль «нерыночных сфер» в развитии общества будет расти, но господствующими по-прежнему останутся правила, которые свойственны рыночной экономике целом.

Раскрученный с 60–70-х годов виток международной производственной гонки приведет неизбежно к обострению проблем окружающей среды. «Все более острым становится противоречие между использованием природных ресурсов и их ограниченностью, между применением все более эффективной технологии и разрушением природной среды. За время писаной истории человечество потеряло 20 млн. км² земельных ресурсов, что больше, чем совокупная площадь современных пахотных земель. В составе общественного продукта помимо фондов потребления и накопления необходимо иметь фонд восполнения природных ресурсов²¹. «В настоящее время биосфера потеряла свою способность к самовосстановлению. Гибель биосферы, экокатастрофа означали бы исчезновение цивилизации, вообще всего живого на нашей планете. Поэтому проблемы экологии находятся сейчас в центре внимания общественной мысли.

²⁰ Грязнова А.Г., Чечелева Т.Е., Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства. М., 1997, С. 209.

²¹ Бартенев С.А. Экономические теории и школы. М., 1996, С. 312.

Человечеству необходимо обрести новое экологическое бытие, новые взаимоотношения с биосферой, природой, чтобы обеспечить свое выживание, священное право человека на жизнь в среде обитания, не угрожающей его телу и разуму»²².

Как отмечает П. Г. Олдак: «Впервые в истории человечество подошло к рубежу, когда дальнейший прогресс возможен лишь при условии перехода к управлению кардинальными составляющими процесса общественного развития (экономическими, социальными и экологическими). Ясно, что ни одна страна, как бы богата она ни была, какими бы техническими достижениями ни располагала, не может самостоятельно справиться с надвигающимися событиями»²³.

Острота и драматизм в этой сфере могут уже в ближайшем будущем достичь такой степени, что ради выживания государствам придется резко усилить финансирование (на совместной, солидарной основе) проектов по спасению условий существования на земле. Это будет означать структурную перемену в расходовании государственных средств в общем соотношении рыночного и государственного начал.

Есть другой, не менее важный фактор, который может способствовать усилению регулирующей роли государства – рост теневой экономики. По данным Европейской комиссии, удельный вес теневой экономики в ЕС составляет от 7 до 16 %, в то время как в 70-е гг. этот показатель находился в пределах 5%²⁴. В России этот показатель составляет более 40% ВВП²⁵. В общемировом масштабе удельный вес неформального производства оценивается в 5–10 % от ВВП²⁶. По мнению некоторых экономистов, существующие масштабы теневой деятельности ставят проблему теневой экономики в один ряд с такими глобальными проблемами современности, как деградация окружающей среды.

Кроме того, усиление государственного регулирования диктуется рядом других обстоятельств: усложнением общественной жизни во всех его проявлениях; комплексностью задач, решение которых невозможно без экономического анализа; трудным поиском согласия в сфере международных отношений.

В связи с теоретическим рассмотрением вопроса о соотношении государственно-го и рыночного начал в экономике целесообразно обратиться теперь к анализу того, какими показателями следует оперировать экономической науке в условиях общей переоценки экономических понятий и подходов.

Обратимся в связи с этим к анализу имеющихся в мировой литературе подходов к проблеме определения степени государственной активности. В работах зарубежных авторов трактовка степени активности государства в экономике дается комплексно – через посредство использования множества индикаторов. В качестве одного из наиболее распространенных определителей такой роли выступает размер государственных расходов и доходов. Подчеркивая наглядность и хорошую сопоставимость такого критерия, западные экономисты обращают внимание и на возникающие при этом методологические проблемы. В частности, отмечается, что значительная часть активности государства проявляется в форме изданий законов и предписаний, создающих для частного сектора предложения или запреты. Эта деятельность имеет

²² Вальяно М.В. и др. Философия. М., 1997, С. 27.

²³ Политическая экономия. Общие начала экономической теории / Под пел П.Г. Олдака. Новосибирск, 1989, С.166.

²⁴ Евросоюз обеспокоен ростом теневой экономики // Финансовая известия, 9 апр. 1998. - С. 1.

²⁵ Объем теневой экономики России превысил 40 процентов ВВП // Финансовая известия, 24 фев. 1998. -С.1.

²⁶ Теневая экономика: Экономические, социальные и правовые аспекты. Материалы науч. конф. 9 июля 1996. М.. 1996.-С. 7.

большое действенное влияние на общую ситуацию в экономике, однако не находит непосредственного, прямого отражения в расходах или доходах бюджета.

Далеко не всегда из факта роста расходов или доходов можно сделать вывод о растущей активности государства. Например, поддержка сельского хозяйства с помощью предоставления субсидий повышает расходы бюджета. В то же время тот же экономический результат может быть получен, например, путем снижения налогов, т.е. снижения доходов бюджета. И было бы неправильным говорить о растущей активности государства в первом случае и о снижающейся – во втором.

Говоря об измерении степени государственной активности через величину расходов или доходов, следует упомянуть еще некоторые методологические проблемы. Так, довольно сложно однозначно сказать, что же относится в широком смысле слова к расходам и доходам государства. Например, государственные займы частным предприятиям и домашним хозяйствам, с точки зрения финансовой статистики, выступают как расходы. Однако с точки зрения системы народнохозяйственных счетов они таковыми не являются. Далее, для оценки всего объема государственной активности посредством финансов необходимо учитывать бюджеты всех административных звеньев (т.е. всех уровней). Но при этом в общих суммах неизбежно будут отражены и финансовые трансфертные потоки между бюджетами разных уровней. Таким образом, возникает проблема двойного счета. Известно, что для анализа государственной активности решающим является не только размер совокупных расходов и доходов, но и их структура. Например, при оценке определенной суммы государственных расходов важно знать, состоят ли они целиком из субсидий или охватывают также расходы по предоставлению общественных услуг. То же самое можно сказать и о доходах: они могут состоять из совершенно разных компонентов, например, налогов и получаемых кредитов.

Изменения в абсолютных размерах расходов и доходов могут быть не всегда достаточно показательны, особенно в условиях растущей экономики, имеющей инфляционные проявления. Более информативны соотношения между государственными расходами (или доходами) и показателями народнохозяйственного развития (валовой национальный продукт, национальный доход, промышленное производство). В последние годы в зарубежной экономической литературе велись дискуссии относительно измерения государственной активности на основе подобных критериев (квота государственных расходов, квота налогов, квота платежей, квота задолженности и т.д.).

Среди различных упомянутых показателей особого внимания заслуживает квота государственных расходов. Считается, что этот индикатор более репрезентативен, поскольку дает надежную информацию о масштабах финансово-экономической деятельности государства. К тому же надо учесть, что данная величина (данный показатель) отражает целевую направленность его политики и активно используется в принятии альтернативных политических решений.

Пользуясь показателем квоты государственных расходов, важно решить, какую именно совокупность расходов следует относить к народнохозяйственной величине, например, к валовому национальному продукту. Если мы соотнесем всю сумму государственных расходов к ВВП, то получим в итоге индикатор, показывающий степень общеэкономической активности государства. Однако сумму государственных расходов можно разбить на отдельные группы затрат, например, в соответствии с делением, принятым в системе национальных счетов, или на основе функционального подхода, а затем соотнести каждый из отдельных видов затрат к ВВП. В результате мы получим так называемые специальные государственные квоты.

Следует, однако, отметить, что в литературе справедливо отмечается некоторая условность данных показателей. Подобные квоты не всегда могут адекватно выразить степень или эффективность государственной активности в рамках определенного вида

финансовых затрат. Это связано с трудностью классификации государственных расходов: одни и те же затраты могут служить одновременно достижению нескольких целей. Кроме того, государственные расходы сами по себе еще не говорят об эффективности выполнения тех или иных задач. Например, если в одной стране социальные расходы бюджета выше, чем в другой, это также еще не свидетельствует о преимуществах в социальной политике. Разница может объясняться, например, различной степенью эффективности (отдачи) социальной сферы, или тем, что в той стране, где социальные расходы в данный момент выше, стоит задача по созданию социальной сферы, прежде бывшей в запущенном состоянии.

В связи с понятием государственной квоты, интересно привести расчеты, сделанные А. Илларионовым (директором Института экономического анализа). Сравнив результаты экономического развития 50 стран мира за 1913–1998 гг., А. Илларионов «обнаружил достаточно отчетливую отрицательную связь между экономическим ростом и показателями государственных финансов»²⁷. Далее он пришел к выводу, что «более высокие темпы экономического роста наблюдаются в странах, проводивших либеральную экономическую политику и имевших более низкие уровни государственных расходов, нормированные по уровню экономического развития»²⁸. Этой позиции противостоят мнения ряда экономистов, в том числе Л.Фридмана, М.Видясова, В.Мельянцева²⁹. Как они считают, утверждение А.Илларионова о том, что экономический рост в России в желательных темпах (5–7%) окажется возможным лишь при снижении уровня государственных расходов до 25–26% ВВП, отнюдь не подкрепляется, а скорее опровергается опытом стран ВЕ³⁰. По их мнению, Россию выгодно сопоставить не «с любыми развитыми и развивающимися странами», а «с теми, которые действительно близки ей как по достигнутому уровню развития, так и по типу современных процессов». В ряде странах бывших восточного блока экономический рост достигает 5–7% при уровне государственных расходов около 45–50% ВВП.

Как известно, темпы роста могут зависеть от множества факторов, и столь однозначно не стоит говорить о зависимости между государственной квотой и темпами роста экономики. Кроме того, исторический опыт нам показал, что при капитализме благодаря рыночному механизму рост более устойчив и роль государства невысока.

Стремясь к результативности рыночного механизма, экономика многих стран вступила на путь преобразований. Роль и место государства в этих странах пока несопоставимы с положением государства в тех стран, где капитализм прошел долгий путь развития.

Показатель государственной квоты дает лишь первое приближенное представление о некоторых направлениях государственной активности, не претендуя при этом на полное и точное ее отражение. В том случае, если данная квота, показывающая роль государства по линии его расходов, представляется недостаточно высокой, то следует при этом учесть: государственная активность может выражаться и по другим линиям, а не только в рамках расходования финансовых ресурсов (хотя, безусловно, данная форма активности по своим возможностям является преобладающей). Последнее время на страницах научных публикаций нередко встречается понятие «эффективное государство». Как отмечено в докладе Мирового банка «Государство в меняющемся мире», «Последние пятьдесят лет ясно демонстрировали как преимущества, так и ограниченность государственных мероприятий, особенно в области содействия развитию... Опре-

²⁷ Илларионов А. Как Россия потеряла XX столетие // Вопросы экономики, 2000, №. 1. - С. 15.

²⁸ Там же. - С. 17.

²⁹ См: Фридман Л. и др. Государственные расходы и экономический рост// МЭМО, 1999, №11. - С. 9-18.

³⁰ Там же. С. 11.

деляющим фактором таких противоположных результатов является эффективность государства»³¹. А. Пороховский дает следующее определение «экономически эффективного государства»: «это государство, которое отстаивает свои национальные интересы и обеспечивает свою национальную экономическую безопасность в условиях неограниченной международной конкуренции. Иными словам, экономически эффективное государство может быть только тогда, тогда эффективной является сама экономика»³². Видимо, это понятие нам еще раз напоминает, что дело не в параметрах, не в количественном аспекте, а в качестве, в способности государства обеспечить внутренние и внешние условия функционирования национальной экономики.

Итак, в целом можно отметить, что не существует единого общего показателя, отражающего все виды государственной активности. Поскольку государственная деятельность проявляется в различных формах, то перед экономистами стоит задача найти возможность оценивать различные виды деятельности по дифференцированным критериям. Этот процесс особенно важен для стран с переходной экономикой.

³¹ Государство в меняющемся мире. Мировой банк. Отчет о мировом развитии - 1997. Краткое содержание // Вопросы экономики, 1997, №7. - С. 6.

³² Пороховский А. Экономически эффективное государство: американский опыт. // Вопросы экономики, 1998. №3. - С. 83.

ОТ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ К ЭКОНОМИКЕ СОГЛАСОВАНИЯ: ОПЫТ СТРАН СЕВЕРНОЙ ЕВРОПЫ ДЛЯ РОССИИ

Теория экономики согласования была сформулирована датскими экономистами К. Нильсеном и О.К. Педерсоном во второй половине 80-х годов прошлого столетия, как продолжение развития теории смешанной экономики¹. Концепция была сформулирована и развита применительно к скандинавским странам, где и получила широкое распространение. В современной экономической науке, к сожалению, эта теория не нашла признания, поэтому имеет смысл рассмотреть ее основные положения, оценить ее действенность и возможность распространения на российскую действительность сегодняшнего дня. Однако прежде чем перейти к рассмотрению данной теории, очевидно, следует рассмотреть теорию смешанной экономики, продолжением развития которой она является.

Впервые теорию «смешанной экономики», представляющей существующее природное хозяйство как сочетание трех различных хозяйственных систем, предложил А. Вагнер. Он выделил следующие системы: 1) частнохозяйственная, стремящаяся к получению наибольшей прибыли; 2) общественно-хозяйственная (включающая государственное хозяйство), руководствующаяся принципом общей пользы; 3) благотворительная, действующая из альтруистических побуждений². Выделенные А. Вагнером три хозяйственные системы соединяются в совокупную организацию всего природного хозяйства.

Вопросы теории смешанной экономики развивались в работах В. Зомбарта³. С. Чейз в 30-х годах XX столетия изучал эти вопросы. Он различал четыре модели экономического устройства общества: 1) неупорядоченная смешанная система; 2) управляемая смешанная система; 3) автоматическая конкурентная система; 4) авторитарное государство с централизованным планированием⁴.

Неуправляемая смешанная система имела место в 20–30 гг., когда преобладала рыночная стихия и роль государства в рыночных процессах была слабой и отрицалась как таковая экономистами и предпринимателями.

Управляемая смешанная система возникла в 40-х годах, во время мировой войны, когда государство выступало как главный заказчик продукции и главный покупатель продукции на рынке. В ответ на поступающие заказы, отражающие возрастающий спрос, предприниматели систематически увеличивали предложение через наращивание производства и привлечения дополнительной рабочей силы. После второй мировой войны управляемая экономика сменилась ее новой кейнсианской моделью развития экономики, в которой государству отводилась активная роль в проведении антикризисной политики, регулировании учетной ставки банковского кредита, в зависимости от экономического цикла, развитии и усилении госсобственности и проведении социальных мероприятий.

¹ Nielsen K. and Pedersen O. K., 1988, «The Negotiated Economy. Ideal and History», in Scandinavian Political Studies, 11:2, p. 79-101; Nielsen K. and Pedersen O. K., eds. 1989, Forhandlingsøkonomi i Norden, Copenhagen, Juristog Økonomiforbundets Forlag; Berrefjord O. and Nore P. 1988.

² Wagner A. Grundlegung der Politischen Oekonomie. Dritte Auflage, Ersten Teil, Zweiter Haubband. – Lepag, 1983. – S. 778-779.

³ Зомбарт В. Судьбы капитализма. В кн.: Буржуазные учения о защите капитализма. М., 1965. – С.9.

⁴ Chase. The Tyranny of Words. – New York, 1938. – P. 280.

Идеи смешанной экономики рассматривали в своих трудах многие видные экономисты: М. Фейндсон, Э. Хансен, Л. Харрис и другие¹. Например, П. Самуэльсон дает двойное определение смешанной экономики: «Наша система является смешанной, по меньшей мере, в двойном смысле: частная инициатива модифицируется вмешательством государства; действие совершенной конкуренции подвергается влиянию монополистических конкурентов»². Как видно из данного определения, экономика представляется как сочетание государственных и частных институтов и как сочетание конкуренции и монополии. С одной стороны, государственные и частные институты осуществляют экономический контроль и их функции смешиваются; с другой стороны, вся экономическая жизнь предстает единством элементов конкуренции и монополии, где преобладающей формой становится монополистическая, а не свободная конкуренция.

В основе всех приведенных теорий смешанной экономики речь идет о сочетании двух гетерогенных начал – частного и государственного и преобладании каждого из них в капиталистической экономике в определенный момент времени.

Датские экономисты К. Нильсен и О. Педерсен дают трактовку смешанной экономике, не намного отличающуюся от трактовок, приведенных до них; они рассматривают составляющие смешанной экономики несколько иначе. Смешанная экономика определяется ими как хозяйство, основанное на соединении различных систем: рынок, государство, организации, индивидуумы. Определение представляется не совсем полным. Для смешанной экономики характерной чертой является четкое разделение функций между рынком и государством. Здесь наблюдается сбалансированное сочетание государства и рынка, а также разграничение компетенции государства и рыночного пространства, где рыночные субъекты должны иметь абсолютную автономию. Это может соответствовать идеальному случаю смешанной экономики, когда принимаются как рыночные решения автономных агентов, так и в равной степени решения автономных государственных органов.

Невозможно найти идеальную модель смешанной экономики, которая существовала в каком-либо обществе. Но несомненно, что со второй половины 30-х годов и далее, вплоть до 60-х годов наблюдалось движение от рыночной экономики в сторону смешанной экономики. Очевидно, что тенденции развития в конце предыдущего столетия отличаются от характеристик движения в сторону смешанной экономики. Провести границу между государством и рынком становится все труднее. Процесс принятия решений обеспечивается путем институализированных переговоров между автономными частными, полуобщественными и общественными агентами. Отсюда принимаемые экономические решения не являются ни частными, ни общественными; вопросы размещения ресурсов не определяются ни индивидуальными рыночными субъектами, ни решением независимых общественных органов. Свои властные функции государство делегирует и участвует в процессе принятия решений без условия своего полного преобладания. Для частных агентов свобода действия ограничена результатами переговоров. Частные и коллективные интересы смешиваются по мере вовлечения агентов во взаимодействие при решении взаимообобщающих вопросов.

Имеется много различных вариантов для характеристики новых черт развития смешанной экономики, и много способов их интерпретации. К. Нильсен и О. Педерсен выбрали особое направление, они считают, что современные тенденции, существующие

¹ См.: Faisod M. Government and Business in a Mixed Econoty. – Saving American Capitalism. – New York. 1948. Файнсод определяет смешанную экономику как эффективный компромисс между частным и государственным предпринимательством. – Р. 810; Harris C. The American Econoty. Hoinewood, 1956. Харрис заявляет: «Наша экономика является смешанной...Наша система смешивает правительство и бизнес».- Р. 30-31.

² Самуэльсон П. Экономика.- М., 1968.-С. 72.

в экономике развитых стран, отражают переход от смешанной экономики к экономике согласования. Они употребляют термин «экономика согласования», чтобы дать определение такого общественного устройства системы, где существенная часть распределения ресурсов базируется на институционализированных переговорах между независимыми агентами принятия решений. Решения, принятые на основе согласований, в отличие от решений, принятых общественными органами, достигнуты в результате взаимодействия между независимыми агентами, и заинтересованный общественный орган выступает только как один из нескольких участников¹.

Принятые экономические решения, основанные на согласовании, в отличие от авторитарных решений не могут являться предметом возможного применения экономических и юридических санкций. Эти решения основываются в основном на политических или моральных обязательствах участников согласования в гораздо большей степени, чем на санкциях, юридически закрепленных в соглашениях. Экономические решения, базирующиеся на согласовании, осуществляются в процессе, характерной чертой которого является свободное совместное формирование предпочтений, в отличие от рыночных отношений, осуществляемых индивидуальными агентами, действующими раздельно и на основании собственных предпочтений и ресурсов.

Экономика согласования при теоретическом изучении включает специфический метод анализа роли общественных институтов, а также вопросов их возникновения и трансформации. В ней различаются процессы формирования структурных предпосылок развития экономики согласования и процессы воспроизводства и изменения структуры, а также механизмов функционирования:

а) структура включает в себя законодательные, институциональные и логические предпосылки экономики согласования. Законодательные элементы заключены в различных правах и обязанностях коллективов и индивидуумов. Различные формальные организации, играющие определенные роли в особом институциональном процессе экономики согласования, составляют институциональные элементы. Последовательность и содержание движения определяют нормативные рамки, социоэкономическая идеология;

б) различаются три типа процессов: языковое моделирование – логическое взаимодействие по поводу распространения и развития социоэкономической идеологии; моделирование переговоров – стратегическое взаимодействие по поводу формирования предпочтений, интересов и правил игры; собственно переговоры – инструментальное взаимодействие по поводу формирования компромисса и выработки соглашений и взаимоприемлемых отношений;

в) различные формы институциональных механизмов сообщают процессам движение². Особо важными представляются механизмы, сдерживающие конфликты, а также обучающие и легитимизирующие. Конфликт постоянно присутствует как при формировании предпочтений и коллективных интересов, так и при выработке правил и процедур для реального «круглого стола» переговоров. Конфликты обладают свойством вербализации. Они находятся внутри логических рамок, устанавливаемых посредством языкового моделирования.

В процессе систематического институализированного тестирования осуществляется обучение и обобщается имеющийся опыт. Логические и институциональные рамки делают возможным для коллективных и индивидуальных агентов постоянно формировать получаемый опыт в общепринятых языковых кодах, а также одновременно форсировать применение альтернативных средств.

¹ Nielsen K. and Pedersen O.K., 1988, "The Negotiated Economy. Ideal and History", in *Scandinavian Political Studies*, 11:2, p. 79-101.

² К.Нильсен, О.К. Педерсен. Вопросы экономики. 1991, № 12, с. 49.

Как результат длительного процесса, характеризующегося созданием множества организаций и межинституциональных образований – формальных и неформальных, произошло формирование экономики согласования. Эта система не может быть введена административно. Экономика согласования органично конституировалась на основе выпада различных участников с разнообразными и часто краткосрочными мотивациями. Нельзя определить идеальную ее структуру или генеральный путь развития. Наоборот, экономическая структура рассматривается как набор черт, характерных для рыночной экономики, смешанной экономики и экономики согласования. Однако, можно утверждать, что при наличии общей долгосрочной тенденции к движению в сторону экономики согласования многие страны с ее помощью достигли успехов в развитии важнейших секторов экономики.

Экономика согласования – это больше, чем инструмент для принятия решений «за круглым столом» переговоров. Указанные элементы суть часть структуры экономики согласования, включающей, естественно, нормативные и организационные рамки.

Вышеназванные институты в принципе существуют во всех странах Западной Европы в той или иной форме. Они взаимодополняют друг друга, так как на практике каждый институт может исполнять несколько функций. Вероятнее всего, формирование этих институтов определяется процессом институционализации классового сотрудничества. Именно процесс организации и характер взаимодополняющих функций подобных институтов сделали возможным создание экономики согласований.

Датские экономисты отмечают, что экономика согласований представляет собой процесс обучения, в ходе которого цели переформулируются и на смену опыту, основанному на старых средствах, приходят альтернативные средства. В рамках существующих компаний новые трактовки проблем реализуются не только путем новой интерпретации экономической ситуации дня, но и сам факт их существования создает семантическую основу отношений и логическую среду для увязки индивидуального представительства с социоэкономическими целями. Само по себе накопление опыта вызывает необходимость выработки новых формулировок. Прогнозы изучаются и могут быть отвергнуты. Готовятся альтернативные прогнозы и расчеты, возникают альтернативные подходы к решению проблем, создаются новые термины и концептуальные рамки.

Несомненно, что обучающий процесс такого рода необходим как средство систематического разрешения различных конфликтов. Различные участники конфронтации принуждены анализировать, комментировать и критиковать данные, модели, формулировки проблем и пути их решения, если они хотят оказать влияние на политическую обстановку.

Можно ли считать экономику согласований самым эффективным способом распределения материальных ресурсов в обществе? Для экономистов, стоящих на традиционных позициях, вопрос не однозначен¹.

Однако, на фоне общих закономерностей общественного развития экономики стран Северной Европы, имеются свои национальные особенности в каждой отдельно взятой стране. На первое место по достижениям социальной политики, основанной на высоком уровне развития производительных сил и богатств этой страны, всегда выдвигалась Швеция, хотя в настоящее время отмечают и пределы имеющихся достижений, обусловленных экономическими и политическими факторами. Реализация главных целей шведской модели социальной рыночной экономики была бы невозможна без

¹ «Договор зачастую может быть неэффективной процедурой принятия решения в том смысле, что он имеет склонность расторгать ресурсы, мешать технической обусловленности решений, ведет к невозможности реализовать потенциальные цели; эта угроза иногда приводится в исполнение». Johansen L. "The Bargaining Society", in *Kykios*, 32:3, p.497-522.

совокупного или, как его чаще называют, «консолидированного» государственного сектора. Государственный сектор охватывает центральное правительство, систему местного самоуправления (коммуны) и службы социального страхования, в частности Всеобщий пенсионный фонд.

По международным стандартам Швеция имеет один из самых больших государственных секторов. Общая сумма всех государственных расходов доходила до 70% ВВП (из них две трети приходятся на долю коммун), в то время как в Финляндии она составляла 41%, в Норвегии – 52%, в Дании – 62% (в других развитых странах Западной Европы – примерно 50%)¹. При этом расходы на социальные цели росли особенно быстрыми темпами. Главные направления социальной политики и социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение, воспитание детей, отчасти социальное страхование и др.) финансируются через механизм налогообложения, уровень которого в странах Северной Европы весьма высок (например, в Швеции в начале 90-х годов он составлял 56-57% ВВП²).

Распределение и перераспределение государственных ресурсов происходит через сложившуюся систему трансфертов, субвенций и субсидий как разновидности денежных средств, выделяемых из государственного бюджета территориям, хозяйствующим субъектам или гражданам.

К особенностям шведской модели социального государства («общества благосостояния») следует отнести то, что данная модель формируется и реализуется, начиная с 50-х годов прошлого столетия и до сегодняшнего дня, гораздо раньше, чем в любой другой стране. И это происходило несмотря на перемену правительств, когда на смену социал-демократам приходили буржуазные партии. Приоритет модели социального развития оставался неизменным.

Шведские предпринимательские круги довольно рано осознали, что выгоднее идти по пути социального партнерства, чем вести классовые бои. Еще в 1938 г. в пригороде Стокгольма – Сальтшебадене было подписано первое в мире соглашение о полюбовном разрешении спорных социальных вопросов между профсоюзами и работодателями. Кратко формулируется «сальтшебаденское соглашение» обычно так: социальная уверенность, солидарность, демократия, равенство, справедливость.

Другой отличительной чертой шведской модели социального развития можно считать ее глубокую документированность. Имеется в наличии около 20 законодательных актов, отражающих различные стороны ее функционирования, в отличие, например, от Дании и Норвегии, где значительная часть социальных вопросов решается путем коллективных договоров.

Главная цель шведской модели социального рыночного хозяйства – ориентация на решение двух основных задач: достижение полной занятости и выравнивание доходов. Имеющийся опыт Швеции подтверждает необходимость более равномерного и справедливого распределения конечных (так называемых располагаемых) доходов по сравнению с распределением первичных (факторных) доходов. Это объясняется тем, что общая масса конечных доходов определяет возможности направлять все необходимые материальные и денежные ресурсы в социальную сферу. Однако несовершенство реального рынка в сравнении с его идеальной теоретической моделью заставляет шведское правительство время от времени прибегать к корректированию рыночных механизмов. На необходимость такой корректировки впервые обратил внимание Дж. Кейнс, пришедший к выводу, что рыночное саморегулирование имеет определенный предел³. Он доказал, что экономическое равновесие может быть достигнуто в точке с

¹ “Sablev Sverige Fattigt”. Naringslivets Fond. Stockholm. 1993. P.10.

² “The Industriar Year in Sweden 1990/91”. Stockholm. 1991. P. 11.

³ Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег.

неполной занятостью и неполной загрузкой производственных мощностей и сама по себе рыночная экономика из этого состояния выйти не может.

Именно с учетом рекомендаций Дж. Кейнса и своих отечественных ученых, представителей «Стокгольмской школы» шведское правительство проводит активное вмешательство в хозяйственную жизнь, что считается оправданным, поскольку помимо всего прочего рынок дает сбой в долгосрочном хозяйственном развитии. Именно поэтому правительство вынуждено дополнять рыночные механизмы специальной политикой – «дирижизмом», индикативным планированием и т.д. Эта политика направлена на формирование в экономике надлежащих пропорций через финансовую, налоговую, кредитную поддержку тех или иных отраслей, регионов, видов хозяйственной деятельности, создание преференциального режима для развития определенных секторов с помощью субсидий, протекционистских барьеров и т.п. В Швеции подобного рода стратегия проводится тогда, когда есть полная уверенность в ее эффективности, подкрепляемая высокой степенью общественного согласия¹.

Придерживаясь концепции социального рыночного хозяйства, шведские политики и экономисты постоянно ищут способ преодоления тенденции к росту безработицы и падению производства. Часто эта задача решается проведением правительством политики «сдерживания». В этих случаях правительство информирует население о целях, которые оно собирается достичь, и доводит до сведения конкретные «нормы» (показатели): процент роста денежной массы, возможный уровень инфляции, средний уровень заработной платы, обменный валютный курс, сальдо платежного баланса и т.п. Такие действия правительства по достижению этих по существу плановых показателей позволяют свести к минимуму «инфляционные ожидания» населения, сдерживают рост внутренних издержек, дисциплинируют наемных работников и предпринимателей и тем самым улучшают социально-экономическую ситуацию в стране².

Современная социальная рыночная система отличается не только особенностями государственного регулирования, но и организацией действующих предприятий. В настоящее время в западноевропейских странах, в том числе и в Швеции, многие предприятия функционируют по принципу «экономики, управляемой трудом»³.

Данная теория подразумевает создание коллективных предприятий, стремящихся к максимизации чистого дохода на каждого занятого работника. В этом отличие этих фирм от капиталистических предприятий, имеющих своей целью максимизацию прибылей. Преимущества подобного рода народных предприятий совершенно очевидны при решении производственных вопросов. Каждый работник может участвовать в управлении производством через владение акциями, в принятии решений по принципу «один работник – один голос»; труд становится более производительным, более справедливо распределяются доходы, улучшается социальный климат в коллективе.

Самоуправляемые предприятия в Швеции рассматриваются как средство преодоления трудностей, которые имеются на обычных предприятиях с частной формой собственности. Однако отмечается, что «управляемая трудом экономика», избавляясь от традиционных недостатков частных фирм, приобретает свои, специфические недостатки. К ним относятся утрата мобильности работников, возникновение склонности к «проеданию прибыли», что, в свою очередь, сокращает инвестиционные возможности и тормозит техническое перевооружение и внедрение передовых технологий на предприятии. Шведские экономисты считают, что выход из данного про-

¹ Братищев И.М., Смирнов К.А., Филимонов П.И. Социально-ориентированные модели рыночной экономики. М., КОСМО, 2001, с.108-109.

² Там же. С. 98.

³ “Labor managment economy” – «теория самоуправляемых трудовых коллективов» была создана в конце 50-х годов югославскими и западными экономистами, такими как Б.Хорват, Б.Уорд, Дж.Мид, Я. Ванек и др. и может быть использована как на макро-, так и на микроуровне.

тиворечия лежит в разумном сочетании «капиталистических» и «социалистических» принципов организации производства.

Данное положение можно рассматривать как новейшую тенденцию, имеющую место в странах с социальной рыночной экономикой. По мере концентрации производства, сращивания промышленного, банковского и торгового капиталов, создания крупных корпораций, возрастании числа малых и средних предприятий усиливается значение коллективных форм управления производством и владения имуществом. Возрастает роль смешанных видов собственности в экономике. В ряде стран усиливаются коллективные начала в использовании основного и оборотного капитала, что проявляется в дальнейшем развитии акционирования¹. Все большее количество малых и даже средних предприятий выкупаются трудовыми коллективами, что вносит существенные коррективы в отношения собственности, вызывает их социализацию. В Швеции практикуется выкуп акций корпораций, который осуществляют пять специально созданных региональных фондов, управляемых рабочими².

Тем не менее, в последние годы в шведской экономике возник ряд проблем, представляющих угрозу для всей отлаженной системы. Многие социальные проблемы в стране стали обнаруживаться после ее вступления в ЕС. Возник вопрос о размере социальных издержек: не слишком ли они высоки по сравнению с другими странами Евросоюза, где уровень социальной защиты граждан, а значит, и расходы на нее намного ниже. Угроза «португализации Европы», т.е. выравнивания социальных показателей по нижней, «португальской» черте, остается реальной.

Становится заметным в последнее время отход от принципов «классической» модели развития, что обусловлено, в частности, процессом глобализации, который значительно обострил конкуренцию на мировом рынке, вынуждая страну в гораздо большей степени, нежели прежде, сокращать расходы, непосредственно связанные с производством товаров и услуг за счет дополнительных инвестиций. Соответственно минимизируются и затраты на социальные сферы³.

Из-за усилившегося влияния транснациональных компаний профсоюзы вынуждены вести с ними отдельные переговоры, вне рамок централизованных, общенациональных, причем результаты, достигнутые на высшем национальном уровне не всегда удается «закрепить» на предприятиях, входящих в ТНК.

Угроза сложившейся системе коллективных переговоров видится и в осуществлении положений Директивы ЕС 1994 г. «О европейском предприятии». Согласно этому документу производственные советы должны быть созданы на всех фирмах, имеющих не менее чем в двух европейских странах предприятия, численность персонала которых превышает 1 тысячу человек. А это, по мнению профсоюзов, в перспективе чревато тем, что в частном секторе экономики коллективные переговоры все больше будут приобретать «европейскую окраску» и прежняя стройная коллективная договорная система попросту отомрет⁴.

Изложенный материал показывает, что даже среди стран Северной Европы нет универсальной модели экономического развития и каждая страна строит свою экономическую модель, учитывая всю сложившуюся специфику национальных особенностей.

¹ По проблемам акционерной собственности и участия наемных работников в управлении предприятиями имеется обширная литература. Смотри: Дракер П. Новые реальности. М., 1994; Флекспер К.Ф. Просвещенное общество. Экономика с человеческим лицом. Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники акционерного общества. М.1994; Симмонс Д., Мэрс У. Как стать собственником. М., 1993.

² Братищев И.М., Смирнов К.А., Филимонов П.И. Социально-ориентированные модели рыночной экономики. М., КОСМО. 2001, с. 111.

³ Можаяев В. Совместима ли «шведская модель» с глобализацией и евроинтеграцией? Человек и труд, 2001, № 4, с. 31.

⁴ Там же. С. 33.

ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

*Светлой памяти профессоров
Б.С. Рябушкина и Н.А. Хроменкова посвящается*

Оба понятия, вынесенные в название статьи, схожи между собой уже по чисто внешнему звучанию. Но гораздо важнее содержательная сторона сопоставления категорий «человеческий потенциал» и «человеческий капитал». Их общность заключается в том, что им принадлежит определяющая роль в развитии общественного производства, в создании экономических благ.

Что касается различий между этими категориями, то они более существенны. Социальные и исторические рамки человеческого потенциала, синонимами которого выступают человеческий или субъективный факторы, намного шире. Он существовал и использовался на всех ступенях развития человеческого общества. Тогда, как человеческий капитал является кардинальной экономической категорией сугубо буржуазной формации, особенно на постиндустриальном этапе ее развития.

В отличие от этой экономической категории человеческий потенциал выступает как общесоциологическая категория со своим неоднородным составом: биологическим, социальным, экономическим. Именно последняя грань человеческого потенциала непосредственно связана и соответствующим образом взаимодействует с человеческим капиталом.

Понятие «потенциал» (от лат. *potentia*) означает сила, мощь. Применительно к экономической сфере термин «человеческий потенциал» знаменует в первую очередь категорию «рабочая сила», т.е. способность человека к труду. Это понятие приложимо не только к индивидуальному человеку, но и в масштабе страны, региона и предприятия. Даже ведение домашнего хозяйства немислимо без способности к труду.

Успешное развитие общественного производства в настоящее время осуществляется на основе расширяющегося применения все более сложного высококвалифицированного труда, новых профессий во всех отраслях экономики и сферах деятельности. Глобальный переход к сложному труду связан с формированием новой квалифицированной рабочей силы, обладающей значительной общей и специальной подготовкой. Уже К. Марксу было ясно, что условием производства и накопления капитала является накопление в форме квалифицированных работников. Он подчеркивал, что «степень искусности наличного населения является в каждый данный момент предпосылкой совокупного производства, – следовательно, главным накоплением богатства, важнейшим сохраненным результатом предшествующего труда, существующим, однако, в самом живом труде»¹, т.е. в самом работнике.

Эта предпосылка теперь называется человеческим фактором (потенциалом). Для новой рабочей силы характерным является способность к значительно более высокой интенсивности труда, психофизиологической выносливости, мобильности, широкой квалификации, интеллектуальности, эвристической деятельности. Такая ее многогранная трудоспособность, необходимость ее сохранения и умножения требуют соответствующих условий жизни: питания и отдыха, обязательного и качественного

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2 изд. Т. 26, ч 3., С. 306

медицинского обслуживания, комфортности поездок к месту работы, организации профессиональной подготовки и переподготовки, а главное – новых условий использования форм и размеров вознаграждения.

На протяжении всего XX в. в развитых странах Запада происходили качественные изменения в структуре занятости. В пределах отраслевых и профессионально-квалификационных границ общественный труд можно разделить на три условных типа: творческий, шаблонный и полубаблонный, или труд с элементами творчества.

Творческий потенциал трудовых ресурсов капиталистических стран сосредоточен в профессионально-квалифицированной сфере, охватывающей в настоящее время 70–80% занятых. Но главным проводником творческой деятельности и наиболее активным ее выразителем является ведущая по уровню знаний и профессионального мастерства группа национальной рабочей силы: специалисты с высшим и средним специальным образованием, административно-управленческий персонал, высококвалифицированные рабочие и работники услуг аналогичной подготовки. Их доля постепенно приближается к половине всей рабочей силы.

На первом, предварительном этапе, непосредственно предшествующем эпохе НТР, экономика, в первую очередь материальное производство, в ходе развития постепенно освобождается от миллионов работников шаблонного труда, в частности неквалифицированных рабочих. Это одна из обязательных предпосылок, поскольку потомственный разнорабочий за редким исключением не вписывается в общественное производство стадии НТР, к преобразованиям настроен враждебно, квалификацию повышать не хочет да и не может.

Подлинные фундаментальные основы творческого потенциала трудовых ресурсов в главных капиталистических странах начинают закладываться в 60-х – начале 70-х гг. Важнейшим направлением на данном пути стало совершенствование общеобразовательной и специальной подготовки. К этой основной сфере «преобразования общечеловеческой природы» все более отчетливо стали предъявляться новые требования.

В условиях нового типа экономического роста, основанного на инновационном и высокотехнологическом производстве, требуется квалифицированная рабочая сила нового качества, обучение которой строится на нетрадиционных подходах. Во-первых, образование призвано обеспечить увеличение числа людей, способных производить новые знания. Во-вторых, образование должно не только превращать человека в более производительного работника, но также и развивать в нем предприимчивость, т.е. способность принимать инициативные решения в сфере организации производства, его собственных трудовых функций, организационного поведения. В этом случае процесс образования состоит не только и не столько в передаче обучающимся уже имеющихся знаний и навыков в определенной области, сколько в том, чтобы заинтересовать человека в постоянном возобновлении этих знаний, повысить его восприимчивость к новым идеям, техническим разработкам, способность применять их и адаптировать к особенностям своего рабочего места.

Общее образование и специальная профессиональная подготовка, являясь главным средством формирования квалифицированного работника с присущими ему производительными качествами в виде знаний, способностей и навыков к труду, образуют так называемый «человеческий капитал». Как и материально-вещественный капитал, он не только требует для своего наращивания значительных затрат, но и должен обеспечивать своему владельцу получение более высокого дохода, а обществу – дополнительный прирост продукции, который рассматривается обычно как экономический рост.

Опыт США, Японии и других главных капиталистических стран свидетельствует о том, что существует определенная историческая и логическая последовательность

превращения человеческого фактора в ведущую силу интенсивных научно-технических и социально-экономических преобразований в обществе, которой соответствует и адекватная готовность экономики к интенсивному развитию.

Обобщение опыта источников экономического роста в 60-х гг. XX в. привело к формированию теории человеческого капитала, которая послужила толчком не только к развитию экономической теории, но и к появлению новых наук – экономики образования, экономики труда.

Теория человеческого капитала, которая доказала свое значение для развития человека и научно-технического прогресса в развитых странах Запада, имеет большое значение для России, находящейся в переходном периоде к рыночной экономике.

Широкое распространение данной теории на Западе и появление большого числа ее сторонников в нашей стране определяется тем, что в центре внимания концепции оказался главный фактор социально-экономического развития – человеческий в его качественно преобразованном виде. А это связано с усилением роли образования, которое становится основным ресурсом и источником формирования высокоразвитой рабочей силы.

Человеческий потенциал России, ее рабочая сила являются наиболее ценными производительными ресурсами по сравнению с сильно изношенным основным капиталом. Благодаря сохраненному интеллектуальному потенциалу Германия и Япония после Второй Мировой войны смогли быстро достичь экономического процветания. Такая возможность имеется и в России.

Теория человеческого капитала создает основу для выработки наиболее эффективной политики в области образования, использования накопленных знаний и опыта, овладения передовыми технологиями и повышения общей культуры научного и инженерного труда, что приведет страну к экономическому и социальному возрождению.

Теория человеческого капитала считается современной, однако ее отдельные элементы были обозначены учеными-экономистами еще в XVIII и XIX столетиях. Многие экономисты прошлого рассматривали человека и его способности в качестве капитала и признавали важность инвестирования в человека как средства повышения производительности его труда и дополнительного дохода.

А. Смит писал, что «увеличение производительности полезного труда зависит прежде всего от повышения ловкости и умения рабочего, а затем от улучшения машин и инструментов, с помощью которых он работал»¹.

Он считал, что основной капитал состоит из машин и иных орудий труда, из построек, из земли и «из приобретенных и полезных способностей всех жителей и членов общества». Он отмечал, что «приобретение таких способностей, считая также содержание их обладателя в течение его воспитания, обучения или ученичества, всегда требует действительных издержек, которые представляют собой основной капитал, как бы реализующийся в его личности. Большую ловкость или умение рабочего можно рассматривать с той же точки зрения, как и машины и орудия производства, которые сокращают или облегчают труд и которые хотя и требуют известных расходов, но возвращают эти расходы вместе с прибылью»².

К. Маркс рассматривал производство человека – потребительное производство – как второй вид общественного производства³.

В этом процессе потребительного производства рабочая сила не только воспроизводится, но и совершенствуется, развивается.

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэргиз, 1956. – С. 208, 235.

² Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., Т. 46, ч. 1, С. 27.

³ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., Т. 26, ч. 3, С. 305

Происходит своего рода «накопление» производительной силы труда, созидательных способностей человека, причем в большей степени именно умственных способностей. Так, анализируя взгляды пролетарского критика буржуазной политической экономии Томаса Годскина, К. Маркс пишет: «Что по Годскину действительно «накапливается», но не как мертвая масса, а как нечто живое, это – искусство рабочего, степень развития труда»¹.

Результатом производства физических и умственных способностей к труду является развитая рабочая сила, способная к квалифицированному труду: «Труд, который имеет значение более высокого, более сложного труда по сравнению со средним общественным трудом, есть проявление такой рабочей силы, образование которой требует более высоких издержек, производство которого требует большего рабочего времени и которое имеет поэтому более высокую стоимость, чем простая рабочая сила. Если стоимость этой силы выше, то и проявляется она в более высоком труде и овеществляется поэтому за равные промежутки времени в сравнительно более высоких стоимостях»². Накопление способностей к труду членов общества, развитие индивидуальных рабочих сил требуют значительных затрат живого и овеществленного труда. Этот специфический вид накопления, овеществленного в человеке труда, остается еще сравнительно мало исследованным. Как пишет В.С. Гойло, «технология формирования и развития главной производительной силы общества мало изучена экономической наукой»³.

В США ученые-экономисты заложили новые тенденции в развитии технического прогресса в основу теории человеческого капитала.

У ее истоков стояли известные ученые «чикагской школы» среди которых особый вклад в теорию человеческого капитала внесли Теодор Шульц, Гарри Беккер, Джордж Минцер⁴.

Центральная методологическая установка «чикагской школы» человеческого капитала – объяснять экономические процессы на основе принципа максимизирующего поведения индивидуумов – перенесена на самые различные сферы вне рыночной деятельности человека. При этом упор делается на количественном анализе. Концепция «чикагской школы» предполагает, что вложения средств в образование, здравоохранение, миграцию и другие виды деятельности производятся на рациональной основе – ради получения больших доходов в будущем.

Под человеческим капиталом понимаются знания, навыки и способности человека, которые содействуют росту его производительной силы. «Человеческий капитал, – как определяют его большинство экономистов, – состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг».

«Он есть форма капитала, потому что является источником будущих заработков, или будущих удовлетворений, или того и другого вместе. Он человеческий, потому что является составной частью человека»⁵.

Производительные качества и характеристики работника были признаны особой формой капитала на том основании, что их развитие требует значительных затрат времени и материальных ресурсов и что они, подобно физическому капиталу, обеспе-

¹ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., Т. 26, ч. 3, С. 305

² Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., Т. 23, С. 208-209

³ Гойло В.С. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы. – М.: Наука, 1975. – С. 134.

⁴ В октябрьском номере журнала «Journal of political economy» была опубликована серия статей этих авторов. В 1964 г. вышла в свет работа Г. Беккера «Человеческий капитал», получившая широкое признание. В 1992 г. Г. Беккер был удостоен Нобелевской премии по экономике.

⁵ Bowen H.R. Investment in Learning. San Francisco, 1978, p. 362.

чивают своему владельцу более высокий доход: «В последние десятилетия идея, что капитал состоит из одних физических активов, была подорвана. На ее месте постепенно утвердился более всеобъемлющий взгляд, согласно которому капиталом является любой актив – физический или человеческий, обладающий способностью генерировать поток будущих доходов»¹.

Рентабельность человеческого капитала исчисляется путем отнесения доходов от него к его стоимости. Показатель этот получил название «норма отдачи». Норма отдачи, по мысли экономистов-неоклассиков, выполняет те же функции, которые применительно к физическому капиталу выполняет норма прибыли, а именно – измеряет степень эффективности человеческих инвестиций и реализует их распределение.

Образование и здравоохранение – это факторы долговременного действия. Продуктом процесса образования является качественно новая рабочая сила с высоким уровнем квалификации, способная к труду большей сложности. Охрана здоровья делает человека способным к более интенсивному и продолжительному труду. В отличие от них миграция и поиск информации выступают как факторы кратковременного действия – они отражают колебания цены рабочей силы вокруг стоимости. Миграция и поиск информации – процессы распределительного порядка, тогда как образование и здравоохранение представляют собой отдельные моменты в производстве рабочей силы.

Это общие положения теории человеческого капитала. Если обратиться к работам Г. Беккера, то его подход к исследованию более глубокий: он делил человеческий капитал на «общий» (переменный) и «специфический» (неперемещаемый)². Общий человеческий капитал можно использовать применительно к широкому спектру специальностей и рабочих мест (знание законодательства, основ информатики, иностранного языка...), а специфический – повышает производительность труда лишь в ограниченном хозяйственном пространстве (знание клиентуры предприятия, особенностей региона, достоинств и недостатков членов трудового коллектива и работников администрации...). Общий человеческий капитал накапливается в основном в молодости, в период пребывания в учебных заведениях, а специфический – в период трудовой активности. Инвестициями в него могут быть образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, поиск информации.

Отправным пунктом анализа для Г. Беккера служило представление о том, что при вложении своих средств в подготовку и в образование учащиеся и их родители ведут себя рационально, взвешивая выгоды и издержки. Подобно «обычным» предпринимателям, они сопоставляют ожидаемую предельную норму отдачи от таких вложений с доходностью альтернативных инвестиций (процентами по банковским вкладам, дивидендами по ценным бумагам и т.д.). В зависимости от того, что экономически целесообразнее, принимается решение либо о продолжении учебы, либо о ее прекращении. Нормы отдачи служат регулятором распределения инвестиций между различными типами и уровнями образования, а также между системой просвещения в целом и остальной экономикой. Высокие нормы отдачи свидетельствуют о недоинвестировании, низкие – о переинвестировании.

Помимо разработки теоретической модели, Беккер осуществил практический расчет экономической эффективности образования. Например, доход от высшего образования определяется как разность в пожизненных заработках между теми, кто окончил колледж, и теми, кто не пошел дальше средней школы. В составе издержек обучения главным элементом были признаны «потерянные заработки», т.е. заработ-

¹ Schultz T.W. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. – In: Human Resources. Fifteen Anniversary Colloquium V1. N.Y., 1975, p. 5.

² См.: Беккер Г. Экономический взгляд на жизнь. // Вестник Спб. университета. Сер. 5. Вып. № 3. 1993.

ки, недополученные студентами за годы учебы. (По существу, потерянные заработки измеряют ценность времени учащихся, пошедшего на формирование ими своего человеческого капитала). Сопоставление выгод и издержек образования дало возможность подсчитать рентабельность вложений в человека.

Центральной категорией концепции «человеческого капитала» следует считать показатель «внутренней нормы отдачи», который строится по аналогии с нормой прибыли. Нормы отдачи «человеческого капитала» должны измерять степень окупаемости инвестиций в человека так же, как норма прибыли измеряет степень рентабельности вложений в материально-вещественный капитал.

Для расчёта показателя «внутренней нормы отдачи» может служить определение размера денежных выгод образования, исчисляемых как разность в пожизненных заработках лиц с неодинаковой образовательной подготовкой.

Огромное теоретическое значение имело введенное Беккером различие между специальными и общими инвестициями в человека (и шире – между общими и специфическими ресурсами вообще). Специальная подготовка наделяет работников знаниями и навыками, представляющими интерес лишь для той фирмы, где они были получены (пример — ознакомление новичков со структурой и внутренним распорядком данного предприятия). В ходе общей подготовки работник приобретает знания и навыки, которые могут найти применение и на множестве других фирм (пример – обучение работе на персональном компьютере).

Как показал Беккер, общая подготовка косвенным образом оплачивается самими работниками. Стремясь к повышению квалификации, они соглашались на более низкую в период обучения заработную плату, и им же впоследствии достаётся доход от общей подготовки. Ведь если бы ее финансирование шло за счет фирм, они всякий раз при увольнении таких работников лишались бы своих вложений, воплощенных в их личности. Наоборот, специальная подготовка оплачивается фирмами и им же достаётся доход от неё, так как в противном случае при увольнении по инициативе фирм потери несли бы работники. В результате общий человеческий капитал, как правило, производят особые «фирмы» (школы, колледжи), тогда как специальный предоставляется непосредственно на рабочих местах.

Термин «специальный человеческий капитал» помог понять, почему среди работников с продолжительным стажем работы на одном месте текучесть ниже и почему заполнения вакансии происходят в фирмах в основном за счет внутренних продвижений по службе, а не за счет наймов на внешнем рынке. В рамках теории человеческого капитала получали объяснение структура распределения личных доходов, возрастная динамика заработков, неравенство в оплате мужского и женского труда и многое другое. Благодаря ей изменилось и отношение политиков к затратам на образование. Образовательные инвестиции стали рассматриваться как источник экономического роста, не менее важный, чем обычные капиталовложения.

Ныне существуют самые разнообразные трактовки категории «человеческий капитал». И. Фишер, например, относил к нему самого человека с его врожденными качествами и свойствами. Некоторые под человеческим капиталом понимают, с одной стороны, совокупность производственных способностей современного работника, а с другой – издержки государства, предприятия и самого человека на их формирование и постоянное совершенствование.

В одном из фундаментальных учебников американских экономистов понятие человеческого капитала было введено для объяснения того, почему образование и опыт влияют на оплату труда, и что определяет уровень образования, получаемого людьми. Дается такое определение рассматриваемой категории: «Человеческий капитал есть мера воплощения в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал

включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию»¹.

Определяется человеческий капитал и как «имеющийся у каждого запас знаний, способностей, навыков и мотиваций»².

Для Р. Нуреева человеческий капитал – общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт, «особая разновидность трудовых ресурсов»³. А в другом учебнике инвестиции в человеческий капитал характеризуются как «любое действие, которое повышает квалификацию и способности, или, другими словами, производительность труда рабочих»⁴.

Безусловной заслугой теоретиков человеческого капитала является признание, хотя и запоздалое, первостепенной роли человека в развитии общественного производства. Широкое распространение этой теории на Западе и появление большого числа ее сторонников в России определяется тем, что в центре внимания концепции оказалась главная составляющая социально-экономического развития – человеческий фактор в его качественно преобразованном виде. А это связано с усилением роли образования, которое становится основным ресурсом и источником формирования нынешних работников с высоким интеллектуальным и творческим потенциалом.

Концепция человеческого капитала не случайно сложилась в 50–60-е гг. XX в. в связи с началом информационной революции и постепенной трансформации индустриального общества в постиндустриальное.

Именно за вторую половину минувшего века во всех развитых странах существенно увеличилось среднее число лет обучения взрослого населения (образовательный ценз). Речь идет в целом о заметном прогрессе передовых стран в развитии интеллектуальных производительных сил, формировании внушительного по абсолютным и относительным размерам не вещного (духовного) богатства и сравнительно быстро растущей инновационно-информационной сфере.

Благодаря теории человеческого капитала удалось быстрее преодолеть заблуждение, что затраты на образование являются потребительскими расходами, признать их производительную природу. Ведь инвестиции в человека обеспечивают значительный долговременный экономический эффект.

Не менее плодотворными оказались положения концепции человеческого капитала о выгоде и рациональности вкладывания средств учащимися и их родителями в образование и профессиональную подготовку.

Теория человеческого капитала применима в качестве аналитического инструмента при выявлении экономической эффективности образования. Безусловная заслуга сторонников этой теории заключается в том, что они четко определили ее индивидуальный экономический эффект для отдельного человека.

Теорию человеческого капитала вряд ли можно считать общепринятой. Еще в 60–70-е гг. она вызывала резкую критику с позиций марксистской теории постоянного и переменного капитала, что в какой-то мере сохраняется и до сих пор. Не случайно Р.И. Капелюшников в статье «Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению» признал: «Теоретические новации Беккера далеко не всегда ожидал благожелательный прием. Идея человеческого капитала, кажущаяся столь очевидной, была

¹ Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. - М: "Дело ЛТД" . 1993. - С. 303.

² Капелюшников Р.И. Послесловие. Вклад Гэри Беккера в экономическую теорию. / Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. - М.: ГУ ВШЭ, 2003.-С. 649.

³ Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. М., 2002. - С. 318.

⁴ Носова С.С. Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. М.: 2003. — С. 144.

встречена в штыки педагогической общественностью, усмотревшей в ней умаление культурной ценности образования и низведение человека до уровня машины»¹.

На уязвимость понятия «человеческий капитал» обращал внимание и Т.Шульц: «Сама мысль о капиталовложениях в человеческие существа кажется недопустимой для некоторых из нас. Наши ценности и вера не позволяют нам смотреть на людей как на капитальные товары, за исключением рабства, а оно ужасает нас... Таким образом, рассматривать людей как богатство, которое может быть увеличено путем инвестиций, – значит вступать в противоречие с глубоко укоренившимися ценностями. Представляется, что это снова низводит человека до простого материального компонента, человек превращается в нечто, напоминающее собственность»².

Эти и некоторые другие аспекты теории человеческого капитала продолжают подвергаться критике со стороны ученых в области экономики и педагогики. Может быть, все дело в нашем восприятии не очень удачного термина «человеческий капитал»? И в этом тоже. Но главное в другом, более существенном: в превалировании технократического подхода к характеристике элементов человеческого капитала и недооценке его социально-экономического содержания.

К тому же концепция человеческого капитала не была фундаментально новой и научно обоснованной. Прежде всего неоклассики в своем подходе к этому капиталу возвращаются к заблуждениям экономистов домарксистского периода. Некоторые представители классической школы рассматривали и простую рабочую силу в качестве особого капитала. К. Маркс критиковал излюбленное и «безмозглое представление» ряда классиков политической экономии за то, что они уподобляли рабочую силу капиталу, которая будто бы приносит процент в виде заработной платы. По его справедливому мнению, два обстоятельства опровергают это ложное утверждение: во-первых, рабочий должен трудиться, чтобы получить эти проценты; во-вторых, он не может превратить в звонкую монету капитальную стоимость своей рабочей силы путем ее передачи другому. «Более того, годовая стоимость его рабочей силы равна его средней годовой заработной плате, и своим трудом он должен возместить для покупателя его рабочей силы именно эту стоимость плюс прибавочную стоимость, то есть ее прирост»³.

Наряду с этим основатели теории человеческого капитала полностью отказались от марксистских достижений в теории трудовой стоимости и капитала. С одной стороны, они замалчивают глубинную характеристику, данную К. Марксом, категории «рабочая сила» применительно к капитализму. А с другой стороны, позаимствовали из его определения рабочей силы самое важное ее свойство – человеческие способности. И включили их в состав человеческого капитала. А под последним понимается совокупность способностей, знаний, умений, навыков, квалификации и интеллектуального потенциала, которые обеспечивают получение прибыли.

Вольно или невольно эти теоретики бессистемно характеризуют человеческие способности, вырывая их часть и включая в человеческий капитал способности умственного порядка. Воспользовавшись тем, что в наше время определяющая роль в экономическом развитии принадлежит не физическим, а интеллектуальным способностям, эти ученые включают в человеческий капитал интеллектуально-творческие свойства работника, отрывая их от его физических способностей, хотя они неотделимы друг от друга и находятся в тесном взаимодействии.

С учетом теории Маркса особенно очевидна уязвимость рассматриваемой трактовки понятия «человеческий капитал», ее эклектичный характер, базирующийся на механи-

¹ Экономика, политика, идеология. 1993, № 11. - С. 18.

² Вуз и рынок. Кн.1. Коммерческая деятельность в системе высшей школы России. М., 1992. - С. 304.

³ Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К, Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 25, ч. II. - С 8.

ческом соединении разнородных понятий: образование, квалифицированная рабочая сила, инвестиции в образование человека как «вложения в человеческий капитал».

И все же следует согласиться с утверждением Р.И. Капелюшникова, что теория человеческого капитала изучает процесс качественного совершенствования людских ресурсов. «С ее выдвиганием связан настоящий переворот в экономике труда»¹. Этот вывод можно с полным правом распространить и на экономику образования.

Недостаточная глубина раскрытия сущностных качеств человеческого капитала заложена в принадлежности этой концепции к неоклассическому направлению современной экономической науки. А для нее характерны позитивизм, сводящий задачи науки к описанию явлений, как они обнаруживаются на поверхности; внеисторизм и асоциальность.

Человеческий капитал как экономическая категория может в полной мере быть раскрыт при соблюдении ряда необходимых условий. Среди них на первом плане следовало бы поставить научную методологию анализа этого сложного современного экономического явления. Лишь при таком подходе удастся преодолеть поверхностную характеристику понятия «человеческий капитал» и подняться до осознания того, что в нем нашли свое зеркальное отражение те глубинные изменения в производственных отношениях, которые произошли в XX столетии в развитых странах мира.

Ту часть капитала, что тратится на приобретение средств производства, Маркс именовал постоянным капиталом, поскольку она в процессе производства не меняет величины своей стоимости. Своим конкретным трудом работники не только создают определенные товары, но и переносят на них стоимость используемых элементов вещественного капитала. Тем самым обеспечивается возмещение этой части капитала предпринимателю в том же, неизменном размере.

По-иному ведет себя другая часть капитала, направляемая на покупку рабочей силы. Ее владелец абстрактным трудом создает новую стоимость, превышающую стоимость рабочей силы и приносящую прибыль работодателю. Эту часть капитала Маркс называет переменным капиталом.

Только живой человеческий труд – творец новой стоимости. Он же воскрешает и накопленный в средствах производства прошлый труд. Вот почему, думается, переменный капитал с полным правом мог бы называться человеческим.

Человеческий капитал – это социально-экономическая форма той части производительного капитала, которая расходуется предпринимателями на приобретение современной, как правило квалифицированной рабочей силы. Именно создание работниками в процессе труда стоимости большей, чем человеческий капитал, превращает авансированный капитал в самовозрастающую капитальную стоимость.

Несмотря на то что в руках работодателя человеческий капитал первоначально предназначен для покупки рабочей силы, он функционирует на всех стадиях процесса воспроизводства. «Во время всех этих превращений, – подчеркивает К.Маркс, – переменный капитал постоянно остается в руках капиталиста... 1) сначала как денежный капитал; 2) потом как элемент его производительного капитала; 3) еще позже как часть стоимости его товарного капитала, следовательно в виде товарной стоимости; 4) наконец, опять в виде денег, которым опять противостоит рабочая сила, в которую они могут быть превращены»².

Вместе с тем К.Маркс недооценивал созидательную роль предпринимателей, рассматривая их главным образом как эксплуататоров. В действительности же предприниматели выполняют важные воспроизводственные функции, вкладывают

¹ Капелюшников Р.И. Теория человеческого капитала, <http://www.regionforum.ru/section/policy/social/materials/6>

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24. - С. 507.

свой интеллектуальный труд и в изучение конъюнктуры рынка, и в развертывание инновационной деятельности в производственном процессе, и в организацию и координацию кооперированного труда работников. Не случайно Дж. Кларк в качестве четвертого фактора производства выделял предпринимательские способности. «Чисто координирующую работу мы назовем функцией предпринимателя, и вознаграждение за нее мы назовем прибылью. Функция эта сама по себе не связана ни с трудом, ни с собственностью на капитал; она состоит целиком в установлении и поддержании производительных отношений между факторами производства»¹.

С позиции концепции «человеческого капитала» человек с получением образования становится как бы владельцем двух факторов: труда и человеческого капитала. Каждый из них создает предельный доход, составляющий в сумме заработную плату. Причем меньшая ее часть (неизвестно какая) поступает работнику за обычный труд, а большая – приносится человеческим капиталом. Так что зарплата современного работника рассматривается как сочетание рыночной цены простого труда и рентного дохода от вложения в человеческий капитал.

Каков же механизм создания этого рентного дохода? На этот вопрос теоретики «человеческого капитала» не дали вразумительного ответа. В связи с этим, думается, они очутились в теоретической ловушке и не в состоянии оказались раскрыть действительный источник повышенного дохода, создаваемого в ходе использования человеческого капитала в производстве. Между тем уже Марксу был ясен источник возрастающего дохода от использования квалифицированных рабочих, имеющих более высокий образовательный потенциал, в процессе капиталистического производства.

Именно разумное потребление услуг образования и науки формируют нынешний интеллектуальный потенциал человека, и он становится человеческим капиталом в распоряжении работодателей.

Вместе с тем теория человеческого капитала не явилась фундаментально новой, так как роль образования в экономическом развитии была уже признана классиками экономической науки. К тому же академик С.Г. Струмилин, чьи работы оставались малоизвестными за рубежом до 60-х годов, показал высокую экономическую плодотворность школьного образования. Он предвосхитил многие идеи, реализованные и развитые позднее в исследованиях зарубежных и российских экономистов, занимающихся проблемами человеческого капитала и экономической эффективности образования.

Еще в начале 20-х годов С.Г. Струмилин утверждал, что капитальные затраты казны на школьное обучение «окупаются с лихвой уже в первые 1,5 года, а в течение следующих 35,5 лет государство получает... чистые барыши на этот капитал в размере 73% годовых. Рентабельнее такого помещения капитала было бы трудно что-либо придумать...» По его расчетам, образование, соответствующее 14 годам школьного обучения, дает прирост квалификации «по меньшей мере в 2,8 раза больше, чем соответствующий по продолжительности стаж»².

Более развитый человеческий потенциал наемного работника создает своим живым трудом такую новую стоимость, которая превышает часть, представляемую его зарплатой. Причем происходит капитализация этой части за счет другой части новой стоимости в форме прибыли предпринимателя.

В качестве комбинированной социально-экономической категории человеческий капитал выражает многоликость тех существенных перемен, которые произошли и получают свое дальнейшее развитие в системе общественного производства.

Прежде всего это касается заметных изменений в самом человеке как главной производительной силе и социальном субъекте общества. Если в доиндустриальный

¹ Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М., 2000. - С. 10.

² Струмилин С.Г. Хозяйственное значение народного образования. М. - Л., 1924. - С. 29 и 45.

и индустриальный периоды преобладающим был простой физический труд, то теперь господствует умственный труд высокообразованных людей.

С изменением производительных сил происходят существенные изменения в социально-экономическом строе и прежде всего в отношениях собственности. Для нынешнего этапа развития характерны не только смешанная экономика, многообразие форм собственности, но и значительный удельный вес интеллектуальной собственности. Основой этой собственности выступают интеллект, знания, опыт и предвидения. Теперь интеллектуальная собственность превращается в главную разновидность собственности, поскольку продуктивное использование в производстве знаний, инновационных и творческих способностей становится решающим фактором экономического роста.

Наряду с интеллектуальной собственностью широкое распространение получает акционерная форма предприятий, при которой заметная часть рабочих приобретает их акции и участвует в управлении такими предприятиями. Создается возможность замены конфронтации между предпринимателями и наемными рабочими отношениями партнерства.

Перечисленные явления, факты и тенденции свидетельствуют о гуманизации, демократизации и усилении социализации капитала. Однако это не означает, что процесс близок к завершению и что человеческий капитал полностью освободился от тех отрицательных свойств капитала, которые были ему присущи в прошлые века. Ведь наемный труд как экономическая категория все еще сохраняется. И дело не только в том, что большая часть рабочих не является собственниками предприятий, не владеет акциями и не допущена к их управлению, но и в том, что заработки рабочих низки.

В этих условиях обнаруживается двойственная природа, двуликость человеческого капитала. В широком смысле категорию «человеческий капитал» следует рассматривать как социально-экономическую форму нынешнего качества человеческого потенциала в масштабе всего общества. Этот потенциал принадлежит и наемным работникам, и работодателям, и труженикам государственного сектора, и тем, кто использует в производстве собственный труд, и работникам социальной сферы. Он становится капиталом, включаясь в производство.

В узком смысле это – та часть человеческого капитала, которая производительно используется предпринимателями для извлечения прибыли. И она несет в себе признаки прежнего переменного капитала. Эта часть капитала, видимо, будет все более трансформироваться и приобретать черты общечеловеческого капитала.

При этом произойдут коренные перемены во всех сторонах жизни, сложится новый тип общества – П. Дракер назвал его обществом знаний. Знания превращаются в ключевой ресурс, в главную производительную силу. Они оттесняют на второй план традиционные экономические ресурсы: капитал, труд, землю¹. Поэтому за последние 40 лет в центр хозяйственной жизни выдвигаются отрасли, занятые производством и распределением нематериальной продукции – знаний и информации. Здесь и накапливаются теперь основные богатства общества.

Итак, современному уровню образования соответствует человеческий капитал как более развитая форма переменного капитала, сущность которого раскрыта К. Марксом. Несмотря на единство и неразрывность человеческого и вещественного капитала в рамках производительного капитала, ведущая и все возрастающая роль принадлежит первому из них. Именно человеческий капитал – творец нового вещественного капитала, он сохраняет и переносит стоимость потребляемого физического капитала на товары, создает новую стоимость, возмещающую стоимость рабочей силы и приносит прибыль предпринимателям.

¹ См.: Dracker P. Post capitalist Society/ N. Y., 1993. - P. 86.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В «ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ»: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Теория равновесия в «открытой экономике» является закономерным результатом развития общей теории макроэкономического равновесия. Теория равновесия в закрытой экономике, разрабатывавшаяся в экономической науке в течение долгого времени, была лишь подготовительным этапом к созданию более общей теории, охватывающей не только внутренние взаимосвязи экономической системы, но и связи национальной экономики с внешним миром. В процессе развития концепции макроэкономического равновесия исследователи, неизбежно, сталкивались с необходимостью приблизить теоретическую модель к действительности, введя в нее параметры, описывающие взаимодействие национальной экономики с внешним миром.

Равновесие в открытой экономике рассматривается как согласование двух равновесных состояний – внутреннего и внешнего. Внутреннее равновесие предполагает согласование спроса и предложения на товары национального производства, а также стабильность уровня цен и ставки процента. А внешнее равновесие предполагает достижение равновесия платежного баланса и стабильность валютного курса. Параметры внутреннего и внешнего равновесия взаимосвязаны между собой и оказывают взаимное влияние одно на другое. Во-первых, спрос на товары национального производства включает в себя внешний компонент в виде чистого экспорта, который также может рассматриваться как сальдо счета текущих операций в платежном балансе. Величина чистого экспорта определяется реальным курсом национальной валюты, который представляет собой отношение внутреннего и внешнего уровней цен при данном уровне валютного курса. Повышение реального курса национальной валюты за счет роста номинального курса или внутреннего уровня цен приводит к сокращению чистого экспорта, а снижение реального валютного курса, наоборот, стимулирует его увеличение. Во-вторых, изменение внутренней ставки процента относительно ее мирового уровня определяет направление потоков капитала из страны за границу или из-за границы в страну, что отражается на величине сальдо счета движения капиталов в платежном балансе. Повышение внутренней ставки процента выше мировой вызывает приток капитала из-за границы и рост сальдо счета движения капиталов, а снижение внутренней ставки процента ниже мирового уровня – отток капитала и снижение величины сальдо счета движения капитала.

Условия внутреннего равновесия можно выразить на основании тождества национальных счетов как:

$$I(i) - S(Y) + NX(\epsilon) = 0; NX'(\epsilon) < 0; \quad (1.1.1.)$$

где NX – чистый экспорт товаров и услуг, равный сальдо счета текущих операций платежного баланса; (ϵ) – реальный курс национальной валюты, определяемый как отношение внутреннего уровня цен к мировому, умноженное на величину номинального курса национальной валюты; i – ставка процента, Y – объем ВВП, $NX'(\epsilon)$ – линейная производная чистого экспорта по величине реального валютного курса.

Условия внешнего равновесия можно представить как разность чистого экспорта товаров и услуг и чистого экспорта капитала (NXK) – величины, которую можно рассматривать как сальдо счета движения капитала в платежном балансе:

$$NX(\epsilon) - NXK(i) = 0; NXK'(i) < 0; \quad (1.1.2.)$$

Где $NXK'(i)$ – линейная производная чистого экспорта капитала по величине процентной ставки.

Эти соотношения стали основой для разработки моделей краткосрочного равновесия в открытой экономике. Наибольшей популярностью в современной макроэконо-

мической теории пользуются модели Р. А. Манделла, Д. М. Флеминга и Р. Дорнбуша. Первые две основываются на постулатах кейнсианской теории, а третья исходит из постулатов монетаризма.

Р. А. Манделл рассматривает экономическую систему, стремящуюся к одновременному достижению внутреннего и внешнего равновесия за счет корректировки двух основных параметров – процентной ставки и реального курса национальной валюты. Эта модель основана на тождестве национальных счетов и по своей структуре близка к модели кривых IS – LM, т.е. представляет собой развитие традиционной кейнсианской модели равновесия для открытой экономики. Р. А. Манделл предполагает наличие двух наборов возможных сочетаний ставки процента и реального курса, каждый из которых обеспечивает только внутреннее или только внешнее равновесие, при наличии одного сочетания, которое обеспечивает внутреннее и внешнее равновесие одновременно. В линейной форме условие внутреннего равновесия может быть записано в следующем виде:

$$\Gamma(i)i + NX'(\varepsilon)\varepsilon = I_0 + NX_0 - S; \quad (1.1.1.a.)$$

Где I_0 и NX_0 – объемы инвестиций и чистого экспорта, соответствующие нулевым значениям процентной ставки и реального валютного курса; S – объем сбережений; $\Gamma(i)$ и $NX'(\varepsilon)$ – соответствующие линейные производные. Модель описывает краткосрочное состояние, поэтому объем национального производства и связанный с ним объем сбережений предполагаются неизменными. Также в качестве неизменных величин рассматриваются государственные расходы и денежная масса. Внутреннее равновесие обеспечивается только за счет изменений ставки процента и реального курса.

Условие внешнего равновесия может быть записано как:

$$- NXK'(i)i + NX'(\varepsilon)\varepsilon = NX_0 - NXK_0; \quad (1.1.2.a.)$$

где NXK_0 – величина чистого экспорта капитала при нулевой ставке процента; $NXK'(i)$ – линейная производная функции чистого экспорта капитала по величине ставки процента. Предполагается, что среднемировой уровень цен и ставки процента остаются неизменными, поэтому «...условия торговли (реальный валютный курс – М.Л.) могут изменяться лишь в результате колебаний обменного курса или вариаций внутренних цен».

Эти два уравнения объединяются в линейную систему, которая имеет экономически значимое решение, в случае если верны неравенства: $\Gamma'(i) > NXK'(i)$ и $NX_0 > NXK_0$, т.е. эластичность инвестиций по проценту превышает эластичность чистого экспорта капитала по проценту, а максимальное значение чистого экспорта товаров и услуг должно быть выше минимального значения чистого экспорта капитала. В этом случае существует сочетание положительных значений процентной ставки и реального обменного курса, обеспечивающее одновременно внутреннее и внешнее равновесие.

Условия устойчивости равновесия Р. А. Манделл исследует, преобразуя исходную систему в систему дифференциальных уравнений, описывающих процесс движения системы от неравновесия к равновесию во времени:

$$\frac{d\varepsilon}{dt} = (k_1 + h_1)NX'(\varepsilon)(\varepsilon - \varepsilon_0) + (k_1\Gamma'(i) + h_1NXK'(i))(i - i_0); \quad (1.2.1.)$$

$$\frac{di}{dt} = (h_2 - k_2)NX'(\varepsilon)(\varepsilon - \varepsilon_0) + (h_2\Gamma'(i) - k_2NXK'(i))(i - i_0); \quad (1.2.2.)$$

где $\frac{d\varepsilon}{dt}$ и $\frac{di}{dt}$ – скорости изменения адаптационных параметров системы – реального курса национальной валюты и ставки процента; k_1 и h_2 – скорости, с которыми состояние внутреннего рынка отражается на величине соответственно реального курса и ставки процента; k_2 и h_1 – скорости, с которыми состояние платежного баланса отражается на величине соответственно ставки процента и реального курса; i и ε – те-

кущие значения реального курса и ставки процента; ε_0 и i_0 – равновесные значения этих параметров. Разности текущих и равновесных значений представляют изменения адаптационных параметров системы, необходимые для приближения к равновесию.

Решение этой системы определяет условия, при которых отклонения адаптационных параметров системы от равновесных значений вызывают обратное движение к равновесию. Это будет происходить, если положительным значениям отклонений будут соответствовать отрицательные производные адаптационных параметров по времени и наоборот. Так что условия устойчивости являются математически определенными.

Р. А. Манделл при разработке своей модели главное внимание уделяет исследованию динамического процесса приближения экономики к состоянию внутреннего и внешнего равновесия. Этот процесс может протекать поступательно или циклически, т.е. в процессе периодических колебаний, когда система то приближается к равновесию, то удаляется от него, но при этом в каждом последующем цикле масштаб отклонения сокращается. Условия цикличности или ацикличности процесса приближения системы к равновесию зависят от системы формирования валютного курса. В системе фиксированного курса центральный банк должен поддерживать внешнее равновесие, проводя активную кредитно-денежную политику и изменяя уровень процентной ставки, а внутреннее равновесие будет поддерживаться за счет изменения внутреннего уровня цен. В системе плавающего курса внешнее равновесие будет поддерживаться за счет колебаний обменного курса национальной валюты, а внутреннее – за счет изменения ставки процента. В любом случае система достигает равновесия ациклически, если оба адаптационных параметра – реальный курс национальной валюты и ставка процента – достигают своих равновесных значений в один и тот же момент времени, т.е. их движение к равновесию происходит в течение одного и того же периода времени. В противном случае система будет приближаться к равновесию, проходя через серию циклических колебаний.

Главный фактор, определяющий циклический или ациклический характер приближения системы к равновесию как в системе с фиксированным, так и в системе с плавающим валютным курсом – подвижность капитала или эластичность чистого экспорта капитала по ставке процента. В системе с фиксированным курсом высокая подвижность капитала служит условием ациклического приближения системы к равновесию, а в системе с плавающим курсом она, наоборот, будет порождать циклические колебания. Поэтому в условиях плавающего курса стабильному приближению к равновесию будет содействовать низкая или даже нулевая подвижность капитала. Опыт функционирования современной валютной системы на базе плавающих курсов подтверждает этот теоретический вывод. Валютные кризисы 90-х г.г. (Мексиканский, Восточно-Азиатский и Российский) в значительной мере были спровоцированы и усилены высокой мобильностью краткосрочного спекулятивного капитала.

Модель Р. А. Манделла представляет собой развитие модели IS-LM для условий открытой экономики. Она демонстрирует, при каких условиях открытая экономика, соответствующая базовым предпосылкам кейнсианской теории, будет достигать равновесия. Очень близка по структуре и логике анализа к модели Р.А. Манделла модель Д. М. Флеминга. В экономической литературе часто говорится даже о единой модели открытой экономики Р.А. Манделла–Д.М. Флеминга. Действительно, модель Д. М. Флеминга исходит из тех же предпосылок, что и модель Р.А. Манделла, и дополняет ее в целом ряде существенных моментов.

Р.А. Манделл осуществляет динамический анализ, стремясь доказать возможность одновременного существования внутреннего и внешнего равновесия, выявить условия его устойчивости и определить характер движения системы к равновесию. Д. М. Флеминг исследует влияние государственной политики на равновесные парамет-

ры системы, используя метод сравнительной статики. Это позволяет ему более четко определить роль государства в формировании параметров внутреннего и внешнего равновесия и установить зависимость эффектов государственной политики от системы формирования валютного курса. Исходной точкой анализа для Д.М. Флеминга так же, как и для Р.А. Манделла, является тождество национальных счетов. Он представляет это тождество как сумму внутренних расходов и чистого экспорта:

$$Y = Z + NX; \quad (2.1.1.)$$

Где Z – сумма потребительских расходов, инвестиций и государственных расходов ($Z = C + I + G$), составляющих внутренние расходы экономики.

Равновесный объем потребительских расходов определяется на основе кейнсианской функции потребления, устанавливающей зависимость потребительских расходов от объема национального производства и дохода:

$$C = C + MPC(1-T_y)Y; \quad (2.1.2)$$

Где T_y – доля налогов в национальном доходе.

Равновесный объем инвестиций представлен линейной функцией, устанавливающей отрицательную зависимость инвестиций от ставки процента:

$$I = I_0 - \Gamma(i)i; \quad (2.1.3)$$

Государственные расходы рассматриваются в качестве экзогенной переменной, а равновесный объем чистого экспорта представлен как отрицательная функция внутренних расходов и положительная – величины номинального валютного курса в обратной котировке:

$$NX = NX_0 - NX'(z)(C + I + G) + NX'(1/e)1e; \quad (2.1.4.)$$

Где e – валютный курс в прямой котировке.

Ставка процента определяется как величина, зависящая от скорости обращения денег, т.е. от отношения номинального национального дохода к денежной массе:

$$i = i'(v)YM; \quad (2.1.5.)$$

С учетом этого тождество национальных счетов можно записать как:

$$Y = (1-NX'(z))(C + I_0 + G) + NX_0 + NX'(1/e)1e - (1-NX'(z))MPC(1-T_y)Y - \Gamma(i)i'(v)YM; \quad (2.1.6.)$$

Сальдо платежного баланса выражается как сумма чистого экспорта товаров и услуг и чистого импорта капитала (разность импорта и экспорта капитала). При этом чистый импорт капитала рассматривается как величина, напрямую зависящая от ставки процента:

$$NIK = NIK_0 + NIK'(i)i'(v)YM; \quad (2.1.7.)$$

Поэтому сальдо платежного баланса можно записать как сумму выражений, определяющих величины чистого экспорта и чистого импорта капитала.

Эти выражения являются исходными для анализа воздействия макроэкономической политики государства на параметры равновесия системы. Однако условия этого воздействия будут различны в системах с фиксированным и плавающим валютным курсом.

Система с фиксированным курсом национальной валюты предполагает, что величина реального валютного курса может корректироваться только за счет изменения уровня цен. Однако Д. М. Флеминг разрабатывает свою модель для краткосрочного периода и исключает изменение уровня цен из рассмотрения. Это одно из главных отличий его подхода от рассмотренных выше аналитических построений Р. А. Манделла. Причина подобного отличия в том, что Р. А. Манделла прежде всего интересуется условиями и характером приближения экономической системы к равновесию, а Д. М. Флеминг стремится выявить краткосрочное влияние государственной политики на равновесные параметры системы. Это приводит к тому, что для системы с фиксированным курсом национальной валюты Д. М. Флеминг вынужден признать возможность установления внешнего равновесия при неравном нулю сальдо платежного баланса. Подобное допу-

щение является неизбежным следствием исключения из анализа изменения уровня цен. Ведь при неизменном уровне цен и фиксированном номинальном курсе валюты реальный курс, если он изначально не был установлен на уровне, обеспечивающем нулевое сальдо платежного баланса, никак не может приблизиться к этому уровню. Следовательно, внешнее равновесие в модели Д.М. Флеминга рассматривается как состояние, гарантирующее стабильную положительную величину сальдо – платежного баланса.

Влияние государственных расходов на величину национального дохода и сальдо платежного баланса может быть представлено следующими выражениями:

$$dYdG = (1 - NX'(z)) \cdot 1 - (1 - NX'(z)) \cdot MPC(1 - Ty) - \Gamma(i) \cdot i'(v)M; \quad (2.2.1.)$$

$$dNXdG + dNIKdG = NIK'(i) - NX'(z)Mi'(v)(1 - NX'(z)) \cdot i'(v)M \cdot dYdG \quad (2.2.2.)$$

Зависимость национального дохода от величины государственных расходов является положительной. Характер зависимости сальдо платежного баланса от величины государственных расходов будет зависеть от эластичности ставки процента по величине национального дохода при неизменном количестве денег и от подвижности капитала, т.е. от эластичности чистого импорта капитала по величине ставки процента. При заданной эластичности ставки процент главную роль будет играть подвижность капитала. Если подвижность капитала высока, зависимость между сальдо платежного баланса и государственными расходами будет прямой, поскольку реакция чистого импорта капитала на изменение ставки процента в результате изменения национального дохода и скорости обращения денег будет сильнее противоположной ей по знаку реакции чистого экспорта товаров и услуг на изменение внутренних расходов. Если же параметр, характеризующий подвижность капитала, невысок, реакция чистого экспорта на изменение внутренних расходов будет превалировать над реакцией чистого импорта капитала на изменение ставки процента и сальдо платежного баланса изменяться в обратном отношении к изменению государственных расходов.

Влияние изменения денежной массы на параметры системы с фиксированным валютным курсом можно представить в виде следующих выражений:

$$dYdM = \Gamma(i)i'(v)YM \cdot 1 - NX'(z) - MPC(1 - Ty) - \Gamma(i)i'(v)M; \quad (2.2.3.)$$

$$dNXdM + dNIKdM = -NX'(z) \cdot 1 - NX'(z) \cdot dYdM + NIK'(i)di \quad (2.2.4.)$$

Воздействие денежной массы на объем национального дохода является положительным, а на величину сальдо платежного баланса отрицательным, поскольку зависимость ставки процента от величины денежной массы (di/dM) является обратной и имеет отрицательный знак. Увеличение денежной массы ведет к расширению спроса на импорт и снижает величину чистого экспорта товаров и услуг и одновременно способствует снижению ставки процента, что приводит к сокращению величины чистого импорта капитала.

Однако следует учитывать, что в системе с фиксированным валютным курсом эффекты денежной политики если не полностью, то в значительной мере, нейтрализуются операциями Центрального Банка, направленными на поддержание установленного курса национальной валюты. В силу этого в условиях фиксированного курса бюджетно-налоговая политика играет ведущую роль по сравнению с денежно-кредитной политикой государства. Любое изменение платежного баланса вызывает соответствующее изменение денежной массы в результате валютных операций, проводимых Центральным Банком. При положительном сальдо платежного баланса Центральный Банк увеличивает свои валютные резервы, скупая избыток иностранной валюты, и тем самым увеличивает предложение национальной. А при отрицательном сальдо Центральному Банку приходится распродавать свои валютные резервы, ликвидируя излишек предложения национальной валюты.

Бюджетно-налоговая политика, влияя на величину сальдо платежного баланса, непосредственно определяет денежно-кредитную политику. Если влияние государственных расходов на величину сальдо платежного баланса является положительным, оно будет вызывать увеличение денежной массы. Следовательно, действие государственных расходов на величину национального дохода будет дополнительно усиливаться за счет воздействия денежной массы. Однако если сальдо платежного баланса находится в обратной зависимости от величины государственных расходов (это происходит при малой подвижности капитала), изменение денежной массы, вызванное изменением государственных расходов, будет противоположно ему по знаку и, следовательно, будет ослаблять воздействие государственных расходов на величину национального дохода.

Денежно-кредитная политика в системе с фиксированным курсом может также использоваться с целью стерилизации, т.е. нейтрализации воздействия изменений сальдо платежного баланса на денежную массу. Так, в условиях дефицита платежного баланса сокращение денежной массы, связанное с покупками национальной валюты, может компенсироваться дополнительной эмиссией, а рост предложения денег, связанный с покупками иностранной валюты в условиях активного сальдо платежного баланса, может компенсироваться за счет проведения жесткой денежно-кредитной политики. Однако подобная политика будет поддерживать внешнее неравновесие и может способствовать превращению дефицита платежного баланса в хроническое явление. Об этом свидетельствует негативный опыт стерилизационной политики, проводившейся правительствами большинства развитых стран в период существования Бреттон-Вудской системы.

В системе с плавающим курсом платежный баланс будет уравниваться за счет изменения валютного курса. Следовательно, адаптационными параметрами системы будут уже не национальный доход и сальдо платежного баланса, которое при плавающем курсе стремится к нулю, а национальный доход и валютный курс. Воздействие изменения величины государственных расходов на национальный доход может быть представлено следующим выражением:

$$dYdG = 11 - MPC(1-Ty) - (I'(i) - NIK'(i))i'(v)M; \quad (2.2.5.)$$

Влияние государственных расходов является положительным. Однако оно может существенно ослабляться за счет высокой подвижности капитала. Если чистый импорт капитала сильно реагирует на изменение ставки процента, то это приводит к столь же резкому изменению номинального курса национальной валюты, а вместе с ним – к изменению величины чистого экспорта товаров и услуг в направлении, противоположном изменению государственных расходов. В результате этого сохраняется равновесие платежного баланса, но эффект от изменения государственных расходов в значительной мере ослабляется. Поэтому в условиях плавающего курса бюджетно-налоговая политика играет второстепенную роль.

Воздействие государственных расходов на равновесное значение номинального валютного курса можно в свою очередь представить как:

$$d1/edG = 1NX'(1/e)NX'(z) + NX'(z)MPC(1-Ty) - (NX'(z)I'(i) + NIK'(i))i'(v)M dYdG; \quad (2.2.6.)$$

Это выражение еще более ярко демонстрирует ту же закономерность, что и предыдущее. Рост государственных расходов, поскольку он содействует увеличению потребительских расходов, ведет к снижению чистого экспорта и номинального валютного курса. Но поскольку он вызывает рост скорости обращения денег и повышение ставки процента, то будет содействовать росту чистого импорта капитала и повышению номинального курса национальной валюты. Поэтому курс национальной валюты не может понизиться настолько, чтобы уравновесить снижение чистого экспорта товаров и услуг, что вызывает ослабление эффекта увеличения государственных расходов. Аналогично,

при снижении государственных расходов сокращение внутреннего спроса на импорт будет стимулировать увеличение чистого экспорта и рост курса национальной валюты. Однако снижение скорости обращения денег и ставки процента будет вызывать снижение величины чистого импорта капитала, что в свою очередь будет способствовать снижению курса национальной валюты. Поэтому рост валютного курса будет недостаточным, чтобы сохранить величину чистого экспорта на первоначальном уровне.

Д. М. Флеминг допускает даже такой вариант, когда эластичность ставки процента по скорости обращения денег и подвижности капитала так велики, что перевешивают влияние внутренних расходов на величину валютного курса. В этом случае государственные расходы будут оказывать прямое воздействие на валютный курс. В результате рост государственных расходов будет вызывать сокращение чистого экспорта, что еще более ограничит влияние государственных расходов на величину национального дохода.

Денежно-кредитная политика в системе с плавающим курсом является ведущим инструментом государственного регулирования. Она оказывает более сильное влияние на величину национального дохода, которое не ослабляется, а, наоборот, усиливается при увеличении подвижности капитала. В этом можно убедиться, проанализировав математическое выражение влияния изменения денежной массы на национальный доход:

$$dY/dM = (\Gamma'(i) + NIK'(i))i'(v)YM^2 - MPC(1-T_y) + (\Gamma'(i) + NIK'(i))i'(v)M; \quad (2.2.7.)$$

Увеличение денежной массы приводит к снижению ставки процента, что положительно отражается на величине инвестиций. Одновременно сокращается чистый импорт капитала и снижается валютный курс, что вызывает увеличение чистого экспорта. А при сокращении денежной массы рост процентной ставки будет одновременно содействовать сокращению инвестиций и росту чистого импорта капитала, что означает повышение валютного курса и сокращение чистого экспорта. Таким образом, оба источника влияния денежной массы на национальный доход действуют в одном направлении, что способствует усилению эффекта кредитно-денежной политики. Этот вывод можно подтвердить, проанализировав выражение, отражающее влияние денежной массы на величину валютного курса:

$$\frac{dl/e}{dM} = \frac{1}{NX'(1/e)} \left(NX'(z)MPC(1-T_y) - (NX'(z)\Gamma'(i) + NIK'(i))\frac{i'(v)}{M} \left(\frac{dY}{dM} - \frac{Y}{M} \right) \right); \quad (2.2.8.)$$

Очевидно, если $\frac{dY}{dM} < \frac{Y}{M}$, что явно следует из выражения, определяющего влияние денежной массы на величину национального дохода, то величина валютного курса в прямой котировке будет находиться в обратной зависимости от денежной массы. Рост денежной массы будет вызывать снижение валютного курса и рост чистого экспорта и, следовательно, усиливать воздействие денежно-кредитной политики на величину национального дохода. А сокращение денежной массы вызовет рост курса национальной валюты и сокращение чистого экспорта, что также усилит эффект воздействия денежно-кредитной политики на величину национального дохода.

В системе с плавающим курсом валюты денежно-кредитная политика является более сильным инструментом, чем бюджетно-налоговая. Однако использование денежно-кредитной политики, которое дает столь сильный эффект в краткосрочном плане, может в долгосрочном плане обернуться усилением инфляционных тенденций. Поэтому более целесообразно определенное сочетание денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики для достижения желаемых параметров равновесия. Так денежно-кредитная политика может быть использована для того, чтобы нивелировать эффект воздействия государственных расходов на процентную ставку. Если, например, правительство увеличивает государственные расходы, оно может одновременно увеличить

денежную массу таким образом, чтобы не допустить увеличения скорости обращения денег и повышения ставки процента. Это позволит не допустить увеличения чистого импорта капитала, избежав его повышающего воздействия на валютный курс, а также не допустить падения внутренних инвестиций. В результате эффект, ослабляющий воздействие государственных расходов на национальный доход, будет нейтрализован. Этот вариант более предпочтителен еще и потому, что денежно-кредитная политика более сильно влияет на параметры платежного баланса, а бюджетно-налоговая политика – на величину национального дохода. Ведь государственные расходы значительно сильнее воздействуют на потребительские расходы, чем на ставку процента, от которой зависят инвестиции и чистый импорт капитала. А денежно-кредитная политика, наоборот, отражается прежде всего на ставке процента и, следовательно, на чистом импорте капитала, валютном курсе и инвестициях. Поэтому бюджетно-налоговая политика более эффективна для коррекции параметров внутреннего равновесия, а денежно-кредитная политика для управления параметрами внешнего равновесия. На это существенное обстоятельство Р. А. Манделл и Д. М. Флеминг неоднократно указывали в своих работах.

Модели Р. А. Манделла и Д. М. Флеминга представляют собой применение принципов кейнсианско-неоклассического синтеза к анализу открытой экономики. Они родственны модели кривых IS-LM, которая является теоретическим ядром данного направления. Структурные отличия этих моделей от модели IS-LM связаны только с тем, что они включают ряд дополнительных величин, свойственных открытой экономике (чистый экспорт, валютный курс, сальдо платежного баланса и т. п.). В силу этого модели Р. А. Манделла и Д. М. Флеминга столь близки между собой, что могут рассматриваться и зачастую рассматриваются как единая модель открытой экономики. Р. А. Манделл и Д. М. Флеминг просто рассматривают разные аспекты этой модели. Р. А. Манделл исследует условия равновесия и устойчивости модели, а Д. М. Флеминг рассматривает влияние различных инструментов государственной политики на равновесные параметры экономической системы. Модель Р. А. Манделла – Д. М. Флеминга, базирующаяся на кейнсианских предпосылках, до сего времени является основополагающей моделью краткосрочного макроэкономического равновесия в открытой экономике. Однако продолжение теоретических исследований в этом направлении привело к формированию альтернативных моделей. Одна из таких моделей – модель валютного курса, разработанная Р. Дорнбушем.

Модель Р. Дорнбуша разработана для определения закономерностей, которым подчиняются краткосрочные колебания валютного курса. Однако поскольку валютный курс находится в определенной зависимости от основных макроэкономических величин, эта модель представляет собой модель краткосрочного макроэкономического равновесия, которое устанавливается благодаря приближению текущих значений валютного курса к его долгосрочному, т.е. равновесному уровню. Эта модель разработана для экономической системы с плавающим валютным курсом и абсолютной мобильностью капитала и предполагает, что внутреннее равновесие достигается при стабильном уровне цен, т.е. при нулевом темпе инфляции. Выбор этих теоретических предпосылок обусловлен изменениями, происходящими в мировой валютной системе в связи с переходом к плавающим курсам валют и усилением влияния монетаризма на теорию и практику государственного регулирования.

Еще одна особенность модели Р. Дорнбуша заключается в том, что она, в отличие от моделей Р. А. Манделла и Д. М. Флеминга, основана на предположении о существовании нелинейных зависимостей между основными параметрами экономической системы. Поэтому для упрощения процесса исследования модели все зависимости представлены в линеаризованной форме, т.е. в виде логарифмических уравнений.

Базовое соотношение модели описывает зависимость внутренней процентной ставки от ожидаемого изменения валютного курса в условиях абсолютной подвижности капитала:

$$r = r^* + \Theta(\bar{e} - e); \quad (3.1)$$

где r – ставка процента по активам номинированным в национальной валюте, r^* – среднемировое значение ставки процента на активы номинированные в иностранной валюте; e – натуральный логарифм долгосрочного значения валютного курса; $\bar{e}$ – натуральный логарифм текущего валютного курса, Θ – постоянный параметр, характеризующий влияние ожиданий относительно валютного курса на величину ставки процента.

В основе этого выражения лежит предположение о том, что активы «номинированные в национальной и иностранной валюте, являются совершенными субститутами друг друга, поэтому для уравнивания ожидаемых изменений обменного курса устанавливается соответствующая премия. Таким образом, если ожидается обесценение национальной валюты, процентная ставка по активам, номинированным в национальной валюте, должна в той же пропорции превышать процентную ставку во внешнем мире».

Условия равновесия денежного рынка в модели Р. Дорнбуша задаются следующим логарифмическим уравнением:

$$-\lambda r + \phi y = m - p; \quad (3.1.1)$$

где y – натуральный логарифм величины национального дохода, m – логарифм денежной массы, а p – логарифм уровня цен. С учетом того, что внутренняя ставка процента зависит от мировой ставки и от ожидаемого изменения курса, это выражение можно переписать как:

$$p - m = -\phi y + \lambda r^* + \lambda \Theta(\bar{e} - e); \quad (3.1.2.)$$

В условиях равновесия, при стабильном объеме денежной массы, текущий курс валюты равен его долгосрочному значению и, следовательно, равновесный уровень цен может быть представлен как:

$$p = m + (\lambda r^* - \phi y); \quad (3.1.3.)$$

Вычитая в 3.1.2 из величины текущего уровня цен, значение его равновесного долгосрочного уровня, можно вывести уравнение, определяющее значение текущего валютного курса через величину его долгосрочного значения и соотношение текущего и долгосрочного уровня цен:

$$e = \bar{e} - \frac{1}{\lambda \Theta} (p - \bar{p}); \quad (3.1.4.)$$

Разница между текущим и долгосрочным уровнями цен определяет разрыв между внутренней и мировой процентными ставками. Если текущий уровень цен превышает долгосрочный равновесный уровень, это ведет к увеличению внутренней процентной ставки выше мирового уровня и вызывает приток капитала, который продолжается до тех пор, пока рост текущего валютного курса не приведет к тому, что ожидаемое изменение курса национальной валюты не уравнивается повышением внутренней процентной ставки. Поэтому при заданной величине долгосрочного валютного курса текущий уровень валютного курса определяется соотношением между текущим и долгосрочным равновесными уровнями цен.

Долгосрочные уровни валютного курса и уровня цен в модели Р. Дорнбуша определяются в соответствии с условиями равновесия на товарном рынке. Функция совокупного спроса описывается следующим уравнением:

$$\ln D = u + \delta(e - p) + \gamma y - \sigma r; \quad (3.2.1.)$$

Это выражение соответствует кейнсианской модели совокупного спроса, основанной на тождестве национальных счетов. Совокупный спрос здесь находится в прямой зависимости от национального дохода и относительных цен отечественных товаров ($e - p$), что отражает эффект импортных закупок, и в обратной зависимости от уровня внутренней процентной ставки, что отражает ее влияние на объем инвестиций.

Свою модель Р. Дорнбуш разработал для исследования краткосрочного эффекта воздействия денежно-кредитной политики на величину валютного курса. Поэтому основное внимание он сосредоточивает на исследовании неравновесных колебаний, которые происходят непосредственно после изменения объема денежной массы и до того, как товарный рынок успевает отреагировать на эти изменения. Он предполагает, что объем производства является фиксированным и темп инфляции определяется степенью отклонения совокупного спроса от объема производства товаров и услуг в национальной экономике. Это сводит его теоретическую конструкцию к анализу краткосрочных неравновесных состояний. Однако, чтобы ограничить временные рамки рассматриваемых феноменов, Р. Дорнбуш должен был сформировать модель с более широким временным горизонтом, которая включает не только реакцию денежного и валютного рынка на изменение денежной массы, но и реакцию национального производства на эти изменения. Эта расширенная версия модели Р. Дорнбуша представляет собой модель краткосрочного макроэкономического равновесия в открытой экономике.

В расширенной версии своей модели Р. Дорнбуш предполагает, что объем национального производства определяется величиной совокупного спроса ($y = \ln D$). В этом случае уравнение, определяющее величину национального производства и дохода, будет выглядеть следующим образом:

$$y = \mu(u + \delta(e - p) - \sigma r), \mu = 1/(1 - \gamma); \quad (3.2.2.)$$

Темп инфляции определяется следующим выражением:

$$p' = \pi(y - \bar{y}); \quad (3.2.3.)$$

где p' – темп инфляции, y – долгосрочный объем национального производства («потенциальный выпуск»), который согласно основам монетаристской теории интерпретируется как объем национального производства совместимый с естественным уровнем безработицы. Превышение объема национального производства над его долгосрочным равновесным значением вызывает инфляцию, а снижение текущего объема национального производства ниже его долгосрочного равновесного значения – дефляционное давление на уровень цен.

В условиях равновесия текущий объем национального производства равен «потенциальному выпуску», а внутренняя ставка процента – мировой. Поэтому равновесную величину национального производства можно представить как:

$$\bar{y} = \mu(u + \delta(\bar{e} - \bar{p}) - \sigma r); \quad (3.3.1.)$$

Вычитая из текущего значения национального дохода его долгосрочное равновесное значение и учитывая, что $r^* - r = \Theta(e - \bar{e})$, можно получить следующее выражение:

$$y - \bar{y} = \mu(\delta + \sigma\Theta)(e - \bar{e}) + \mu\delta(\bar{p} - p); \quad (3.3.2.)$$

Это уравнение представляет собой условие равновесия товарного рынка, выраженное через отклонение адаптационных параметров системы от равновесия, т.е. через отклонение от равновесных значений объема национального производства, валютного курса и уровня цен. Аналогично, вычитая из текущего уровня цен их долгосрочный равновесный уровень, можно выразить условия равновесия для денежного рынка также через отклонения адаптационных параметров от равновесных значений:

$$\phi(y - \bar{y}) + (\bar{p} - p) = \lambda\Theta(e - \bar{e}); \quad (3.3.3.)$$

Эти уравнения составляют совместную систему, решая которую можно представить отклонения объемов национального производства и валютного курса от долго-

срочного уровня как функции отклонений уровня цен от долгосрочного равновесного уровня:

$$y - \bar{y} = -w(p - \bar{p}), \text{ где } w = \frac{\mu(\delta + \sigma\Theta) + \lambda\Theta\mu\delta}{\phi\mu(\delta + \sigma\Theta) + \lambda\Theta}; \quad (3.3.4.)$$

$$e - \bar{e} = -\frac{(1 - \lambda\mu\delta)}{\phi\mu(\delta + \sigma\Theta) + \lambda\Theta} (p - \bar{p}); \quad (3.3.5.)$$

Долгосрочный уровень цен определяется долгосрочной динамикой денежной массы. А текущий темп инфляции – соотношением текущего и долгосрочного уровней цен:

$$p' = -\pi w(p - \bar{p}); \quad (3.3.6.)$$

Если текущий уровень цен превышает долгосрочный, то темп инфляции будет отрицательным, т.е. цены будут снижаться до тех пор, пока не достигнут равновесного уровня. Если же текущий уровень цен ниже равновесного, то темп инфляции будет положительным, и текущий уровень цен будет увеличиваться, пока не достигнет равновесного уровня. Вместе с уровнем цен достигают равновесных долгосрочных значений объем национального производства и валютный курс. Следовательно, именно изменение цен является тем механизмом, который приводит систему к равновесию, когда государство, используя инструменты денежно-кредитной политики, изменяет объем денежной массы.

Очевидно, что модель Р. Дорнбуша носит ярко выраженный монетаристский характер. Анализ этой модели приводит к выводу, что равновесная величина объема национального производства не зависит от параметров государственной политики и определяется производственными возможностями экономической системы. Изменяя количество денег, государство может вызвать кратковременные отклонения объема национального производства от его равновесного уровня. Однако это связано с отклонением от равновесного уровня цен, который служит определяющим параметром экономической системы и определяется формированием величины денежной массы на длительную перспективу. Если параметры экономической системы соответствуют условиям устойчивого равновесия, то превышение текущего объема национального производства над равновесным уровнем будет порождать повышение уровня цен выше равновесного значения, которое затем будет нивелировано падением цен и, наоборот, снижение объема национального производства ниже равновесного уровня вызывает падение уровня цен ниже равновесного значения, которое впоследствии будет компенсировано их ростом. Периодическая смена инфляции и дефляции ведет к сближению текущих и равновесных значений уровня цен, объема производства и курса валюты и приводит экономику в состояние равновесия. При таких свойствах модели изменение денежной массы в долгосрочном плане будет вызывать только изменение уровня цен и валютного курса, но не отражаться на величине национального производства и дохода. Этот вывод соответствует монетаристской концепции, обосновывающей неэффективность краткосрочной денежно-кредитной политики и утверждающей необходимость ее согласования с долгосрочными изменениями объемов реального производства.

Модели краткосрочного равновесия в открытой экономике являются вершиной развития современной теории макроэкономического равновесия. Они учитывают наибольшее число факторов, определяющих параметры экономического процесса, и дают наиболее близкое к реальности описание функционирования современной рыночной экономики. Благодаря этому основные теоретические положения и уравнения этих моделей ложатся в основу эконометрических исследований, позволяющих определить макроэкономические параметры конкретных экономических систем и моделировать реальные процессы, происходящие в этих системах. Однако с чисто теоретической

точки зрения эти модели представляют собой всего лишь расширенное применение принципов анализа краткосрочного макроэкономического равновесия, разработанных для моделей закрытой экономики представителями кейнсианского и монетаристского направлений. Можно с уверенностью утверждать, что практически все современные модели краткосрочного макроэкономического равновесия представляют собой модернизированные версии базовых кейнсианских или монетаристских моделей, составляющих основу современного макроэкономического анализа.

Использованная литература:

1. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945 – 1990. – М.: Наука, 1994.
2. Дорнбуш Р. Ожидания и динамика обменного курса. // Этот изменчивый обменный курс. – М.: Дело, 2001.
3. Ершов М.В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире (кризисный опыт конца 90-х.). – М.: Экономика, 2000.
4. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992.
5. Манделл Р. А. Динамика адаптации мирового валютного рынка при фиксированном и плавающем обменных курсах.// Этот изменчивый обменный курс. – М.: Дело, 2001.
6. Манделл Р. А. Выбор экономической политики для достижения внутреннего и внешнего равновесия. – М.: Дело, 2001.
7. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. – М.: Изд-во МГУ, 1994.
8. Пембро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс – Универс, 1994.
9. Флеминг Д. М. Внутренняя финансовая политика при фиксированном и плавающем обменных курсах.// Этот изменчивый обменный курс. – М.: Дело, 2001.
10. Флеминг Д. М. Плавающий обменный курс, асимметричная интервенция и управление международной ликвидностью.// Этот изменчивый обменный курс. – М.: Дело, 2001.
11. Филатов И.В. Концепции «открытой экономики»: Интернационализация и макроэкономическая политика государства. – М.: Наука, 1991.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Осуществление в стране рыночных реформ, преследующих своей целью переход от плановой экономики к рыночной, требует рассмотрения самой модели рынка, общей схемы его функционирования. Это обусловлено тем, что рыночная экономика является сложной системой, а потому попытки ее схематизирования приводят к обеднению или искажению реальности. В этой связи вначале будут рассмотрены основные черты рыночной экономики, базирующейся на принципах конкурентного порядка, непосредственно связанных с государственным хозяйственным порядком.

Рыночную модель, определяющую сущность и наиболее важные характеристики национальной рыночной экономики, можно условно разделить на две части. Первая часть – необходимый объективный базис, включающий общесистемные черты и признаки, аргументы и условия, без наличия и соблюдения которых нормальная рыночная экономика невозможна или неэффективна. Вторая часть – совокупность признаков, отражающих национально-исторический характер рыночной экономики. Это – надстроечный элемент, который отличает модели рыночной экономики, сложившейся и функционирующей в той или иной стране. Учет этих положений и определение эффективности действующей экономической системы невозможны, если не будут представлены параметры их эффективности.

Критериями оценки эффективности той или иной модели являются увеличение экономического потенциала страны за счет роста производительности труда, увеличение валового национального продукта и национального дохода, т.е. рост благосостояния населения. Это наиболее общий критерий. Наряду с ним при оценке эффективности той или иной модели рынка пользуются целым рядом других признаков, характеризующих ее состояние и развитие. Один из них – сопряжение интересов отдельных производителей и хозяйственных систем с интересами общества. Это достигается с помощью рыночного механизма спроса и предложения, конкуренции и установления, равновесной цены. Особое значение имеет конкуренция, которая в современный период составляет стержень рыночного механизма, ее отсутствие, либо, напротив, сильное проявление – четкий индикатор явного неблагополучия на рынке, свидетельство наличия «перекосов» и больших диспропорций в его развитии. Эффективность функционирования рынка тем выше, чем эффективнее конкуренция и чем лучше условия для ее проявления. Конкуренция требует определенного, желательно оптимального сочетания экономических, технологических и социальных предпосылок. Нарушение этого условия затрудняет или сводит конкуренцию на «нет». В результате – застой в экономике, относительное или абсолютное снижение ее эффективности, возможное снижение жизненного уровня населения страны.

Другой, не менее важный признак нормальной рыночной экономики – достаточно объективная оценка реального вклада каждым работником или хозяйственной системы в конечные результаты общественного производства или иной общественно-полезной деятельности, чем достигается справедливое вознаграждение. Оно достигается также с помощью рынка, механизма спроса и предложения при свободной конкуренции. В результате действия такого механизма устанавливается объективная причинно-следственная связь между деятельностью каждого экономического субъекта рынка и его прибылью, доходом от деятельности. Одна группа факторов воздействует при этом на издержки производства, другая на объем и величину дохода, третья – на степень об-

пещественной полезности товаров и услуг. Поскольку носителей рыночных отношений представляют конкретные субъекты – предприниматели, акционеры, наемные работники и пр., возникает объективная необходимость в их деятельности, которая может меняться в зависимости от конкретной экономической ситуации в стране. Таким образом, с одной стороны, формируется спрос на различные категории работников, виды конкретного труда, а с другой – ограниченные возможности привлечения этих лиц в производство, конкуренция между ними приводят к формированию предложения и спроса на рабочую силу, устанавливая цену труда в виде заработной платы.

Третьим признаком нормальной рыночной экономики выступает рост социальной активности населения, главным образом предпринимателей и наемных работников, что проявляется в повышении производительности труда, в сокращении потерь рабочего времени, в стремлении работников к повышению качества рабочей силы. Эти процессы связаны с развитием НТП и его внедрением в производство, с новыми методами организации труда, с материальной заинтересованностью работников наемного труда.

Все перечисленные выше признаки составляют базисную основу функционирования рыночной экономики. Следует подчеркнуть, что к ним некоторые ученые добавляют невмешательство государства в регулирование рыночных отношений, считая, что экономика должна функционировать в режиме рыночного саморегулирования, на принципах конкретного порядка.

Мировой опыт выделяет две категории принципов конкурентного порядка: конституирующие и регулирующие. В первом случае речь идет об установлении конкурентного порядка, во втором – о поддержании его в состоянии функционирования. Эти принципы взаимосвязаны и взаимообусловлены¹.

Конституирующие принципы в ордолиберальной теории были нацелены на формирование рыночного механизма, рассматривались в единстве.

Принципы установления конкурентного порядка дополнились принципами его регулирования.

Строгое соблюдение конституирующих принципов не может препятствовать тому, что конкретные конкурентные порядки содержат в себе определенные формы, чуждые системе. Даже в том случае, если реализована полная конкуренция, в ней будут иметься слабые стороны и содержаться недостатки, которые нуждаются в корректировке. Поэтому возникает потребность в определенных «регулирующих» принципах, применение которых необходимо для того, чтобы сохранить функциональную способность конкурентного порядка.

1. Проблема монополий в конкурентном порядке. Экономическая власть должна существовать в условиях конкурентного порядка лишь постольку, поскольку она необходима для его поддержания. Для того чтобы было ликвидировано всегда опасное влияние заинтересованных лиц, должно существовать независимое ведомство, которое в своей деятельности руководствуется только положениями закона. В его компетенцию входят исключительно вопросы контроля за деятельностью монополий. Частичные и двусторонние монополии подпадают под его контроль точно так же, как монополии предложения и монополии спроса.

Цель законодательства о монополиях и контроля за их деятельностью – побудить носителя экономической власти к такому образу действий, как если бы существует полная конкуренция. Поведение монополистов должно быть «аналогичным конкуренции».

Контроль за деятельностью монополий в условиях конкурентного порядка должен быть настолько решительным, чтобы оказывать сильное профилактическое воздействие.

2. Политика в области доходов. Механизм распределения, присущий конкурентному порядку, нуждается в корректировке. Возникают существенные различия в распределении покупательной способности, что определяет ориентированность производства на удовлетворение относительно незначительных потребностей, в то время как насущные потребности других получателей дохода остаются неудовлетворенными.

Для частичного внесения поправок в распределение дохода может быть использована налоговая политика. Именно в этом заключается смысл системы прогрессивных налогов. В условиях конкурентного порядка прогрессия подоходного налога не должна уменьшать склонность к инвестированию. Верхняя граница прогрессии не должна создавать угрозу капитальным вложениям, нижняя граница должна исходить из принципа соблюдения социальной справедливости.

3. Экономический расчет. Экономические расчеты многих отдельно взятых предприятий и домашних хозяйств, согласованные между собой через систему конкурентных цен, должны обеспечить рациональный экономический расчет в масштабах всей экономики. Это основная идея конкурентного порядка.

Система работает очень точно, но она не учитывает обратного воздействия, которое планы индивидуальных хозяйств и их реализация оказывают на общехозяйственные показатели в том случае, если это обратное воздействие не ощущается в собственной сфере планирования администрации отдельно взятых предприятий. Возникают так называемые экстерналии или внешние эффекты. Это – последствия действий, которые не принимаются во внимание совершающими их людьми и поэтому не влияют на решения этих людей.

В рамках конкурентного порядка необходимо ограничивать свободу планирования предприятий в точно устанавливаемых случаях. В экономические расчеты предприятий и домашних хозяйств должны включаться издержки, связанные с возникновением внешних эффектов.

4. Аномалия предложения. Аномалия предложения проявляется главным образом на рынках рабочей силы, когда при падении цен или снижении заработной платы предложение рабочей силы возрастает. В условиях конкурентного порядка эта политико-экономическая и политико-социальная проблема существенно упрощается в результате изложенных выше конституирующих и регулирующих принципов. При свободе перемещения и повсеместного проживания, а также профессиональной подвижности работников облегчается переход их в другие сферы занятости. Аномальное предложение в этом случае может быть урегулировано установлением минимального размера заработной платы.

Все принципы – как конституирующие, так и регулирующие – образуют единое целое. При последовательном проведении экономической политики в соответствии с этими принципами создается и становится функционирующим конкурентный порядок. Каждый отдельно взятый принцип обретает смысл только в рамках общего плана построения конкурентного порядка. Отдельно взятые принципы дополняют друг друга, т.е. являются взаимодополняющими.

Реализация принципов конкурентного порядка возможна лишь при взаимодействии законодательства, судебной практики и деятельности административных органов. Все три власти действуют сообща, тесно переплетаясь между собой. Если такое взаимодействие отсутствует, любой экономический порядок не функционирует. Так, например, американское антитрестовское законодательство потерпело неудачу не из-за порочности законодательства как такового, а по той причине, что полностью отсутствовала дополняющая экономическая политика, а торговая и патентная политика, совокупность правовых норм, касающихся товариществ, компаний и объединений и т. д., создали условия, в которых монополии буйно разрастались. Нечто аналогичное

происходит и на современном этапе развития экономики России. Так, правительство декларирует переход к рыночным отношениям, а законодательная власть не принимает необходимых актов о частной собственности на землю; администрация некоторых регионов так же, как и судебная власть отказывают в материальной и правовой защите фермерам; лоббирующие группы в правительстве и законодательной власти добиваются бюджетных ассигнований, которые должны поддерживать крупные государственные сельскохозяйственные предприятия, фактически представляющие собой олигополистические объединения бывших совхозов и колхозов. Такая экономическая политика, естественно, не приводит к созданию конкурентной среды, а протекционистская политика правительства в отношении этих олигополистических объединений подрывает конкуренцию с зарубежными производителями, что в конечном итоге приводит к росту цен на импортные, а вслед за ними и отечественные продукты питания. Таким образом, подрывается основной принцип создания и функционирования конкурентного порядка – механизм цен перестает действовать, цены не отражают больше редкости (ограниченность тех или иных видов ресурсов).

Приведенные рассуждения В. Ойкена о принципах формирования и регулирования конкурентного порядка относятся к 40-м гг. XX в. Прошедшие после этого 50 лет показали, что конкурентный порядок (или полная конкуренция) так и не был в полном объеме реализован в мировой экономической системе. В разных странах роль государства в той или иной форме значительно усиливалась именно в области регулирования самого процесса экономической деятельности. Вызвано это главным образом влиянием международных экономических отношений на национальную экономическую деятельность и необходимостью в связи с этим координировать ее применительно к требованиям международного разделения труда.

В современный период большая часть научных школ считает, что важным условием работоспособности рыночной экономики является государственное регулирование. Здесь господствуют различные точки зрения. Приверженцы старых методов управления трактуют государственное регулирование экономики как контроль за состоянием и поведением рыночных структур и предпринимателей со стороны административных органов путем вмешательства в оперативно-хозяйственную деятельность. В результате рыночная экономика становится не только неэффективной, но и неработоспособной. Представители и защитники рыночной экономики считают, что регулирование рынка со стороны государства заключается в разработке и осуществлении законодательных актов и экономических нормативов (налоги, рента, рыночная инфраструктура, внешнеторговая деятельность)².

Выбор стратегии и тактики в рамках этих правил осуществляют сами производители. Государственное регулирование выступает как косвенное через индивидуальные или групповые интересы товаропроизводителей, что сближает его с саморегулированием хозяйственных систем, но отличается от него целенаправленным проведением экономической политики со стороны государства.

Для России чрезвычайно важно обеспечить разработку рыночного законодательства, а предпринимателям – исполнять эти законодательные акты.

При рассмотрении роли государства следует подчеркнуть, что в развитых и развивающихся странах она усиливается, выходит за пределы чисто экономической области, становится фактором стабилизации общества. Новые функции государства в современном мире – это система социальных приоритетов, значимость вложений в человека. В программе «Развитие человеческого капитала» они сводятся к трем показателям: объем ВВП на душу населения, продолжительность жизни и уровень образования. По совокупности этих показателей на первом месте были Канада и США, Россия занимала 52 место (на начало 90-х годов)³. Новое в функциях государства в

развитых индустриальных странах мира в последнее десятилетие – это затраты на образование, здравоохранение, науку, экологию, все то, что объединяется в одно понятие – человеческий капитал.

Сказанное здесь о базовых признаках модели рыночной экономики вовсе не означает установление какой-то унифицированной модели, единого экономического устройства общества. В каждой стране создается свойственная ей рыночная модель, в которой проявляются в той или иной степени перечисленные выше экономические признаки. Этому способствует надстроечная часть рыночной экономики, она связана с национальными особенностями, традициями, культурой данной страны.

Надстроечная часть рыночной модели также определяется несколькими факторами.

Первая группа – факторы, влияющие на конкретный характер законодательных и исполнительных актов; специфика развития товарно-денежных отношений в историческом разрезе: уровень культуры народа, степень его социальной активности; характер социально-экономических потребностей и интересов, национальные традиции – все это формирует рыночное законодательство, облегчает понимание его обществом и готовность к исполнению. Это говорит о том, что без должной корректировки перенимать рыночное законодательство развитых государств мира нецелесообразно, оно будет отторгаться отечественными предпринимателями, не встретит поддержки со стороны населения. В этой связи можно сослаться на выступление Дж.Сакса (одного из внешних советников правительства Е.Гайдара) на международной конференции, где он был подвергнут критике: «Вы положили больного на операционный стол, вскрыли ему грудную клетку... А оказалось – у него другая анатомия»⁴. Это признания несостоятельности монетаристских рекомендаций становления рынка свидетельствует еще раз о необходимости учета национальных особенностей страны.

Вторая группа факторов влияет на административные или рыночные формы и методы, принуждающие к выполнению принятых законов. Существует широкий диапазон управляющих воздействий, соответствующих различным странам: от разъяснительной и профилактической работы в странах с развитой культурой и демократией до жестких законов в странах, где в ходе транзакционной перестройки возникает в стране хаос, преступность, всеобщее обнищание народа. Способы и формы властного принуждения при переходе к рыночной экономике могут быть разнообразными. Как мы видели в Германии, такой принудительной силой стала американская оккупационная администрация, сломившая сопротивление оппозиции; в странах Латинской Америки внедрение новых законов взяли на себя диктаторские режимы.

Правительство России, как и любого другого государства, в котором происходит экономическая трансформация, стоит перед выбором совокупности убавляющих воздействий, которые бы соответствовали национальным особенностям страны, исторически сложившемуся социально-психологическому укладу населения.

Помимо подставленных характеристик базисной основы реформирования экономики и ее надстроечных характеристик, есть еще одна проблема, которую необходимо решить: выбрать путь формирования рыночной экономики. В мире известны два различных пути: реформистский и стихийный. Под реформистским понимается такой переход к рыночной экономике, когда правильно учитываются объективные закономерности этого процесса и контролируется ситуация. Это предполагает разработку краткосрочной и долгосрочной программы мероприятий, научно обоснованной, включающую одновременно реальные политические, социально-экономические и другие предпосылки реализации этой программы в пространстве и во времени.

Альтернативой реформистскому пути является стихийный путь, когда руководство страны в силу непонимания закономерностей перехода в конкретных национально-ис-

торических условиях перестает контролировать ситуацию, делает взаимоисключающие шаги, что приводит к дальнейшему спаду производства, нарастанию недовольства населения, испытывающего на себе результаты этих непродуманных и неумелых действий реформаторов. В стране наступает критическая стадия, сопровождающаяся криминализацией, развитием теневой экономики, свертыванием малого предпринимательства, утечкой капиталов за границу – не только финансового, но и человеческого, что лишает страну наиболее квалифицированных работников, специалистов и ученых, а, следовательно, и будущего.

Встает вопрос: какой путь к эффективной рыночной экономике для России был бы оптимальным? Как уйти от сложившегося административно-командного режима (или государственного социализма), но вместе с тем сохранить все позитивное от старого строя и свести к минимуму издержки преобразования как для населения, так и для сохранения позиций страны на международной арене? Оптимальным путем в таких условиях было бы прокладывание дороги к рынку в конкуренции со старым, постепенные направляемые государством структурные сдвиги как в техническом, так и в отраслевом разрезах, институциональные изменения в строении экономики, которые позволили бы устранить перекосы и диспропорции и создать условия для подъема экономики и благосостояния населения. Для решения этих задач можно было бы использовать и зарубежный опыт, но здесь важны не сами сложившиеся модели в Западных странах, а внимательное изучение их с тем, чтобы найти самостоятельный путь преобразований. Копировать чужие модели – дело опасное. В этом отношении показателен опыт Чехословакии после «бархатной революции» 1989 г., когда была выдвинута программа преобразований (В.Комарек) с целью «догнать» соседние страны (Австрию) по уровню жизни, но не по структуре хозяйства и экономических институтов. Структурные же сдвиги мыслились так, чтобы свести к минимуму потери в занятости и доходах, связанные со свертыванием ряда отраслей. К сожалению, эти намерения не были выполнены.

Другим примером является Китай, который выбрал собственный путь реформ, не повторяющий иностранные модели, и не только смог провести экономические реформы без существенного ущерба для уровня жизни населения, объемов производства и своих позиций на внешних рынках, а напротив, сумел существенно улучшить все указанные параметры. Сохранение большого государственного сектора и многих основ централизованного планирования не помешало повысить жизненный уровень населения на мировой арене, не прибегая к крупным заимствованиям иностранного капитала.

Такой же путь экономического развития России предлагался и отечественными учеными, коллективами исследовательских институтов.

Если обратиться к нашей стране, то и в ней было определенное направление в экономической науке, которое обосновало путь экономического возрождения, но эта концепция не была востребована политической элитой и до сего времени остается нереализованной. Речь идет о фундаментальной теории экономического развития, разработанной учеными Центрального экономико-математического института (ЦЭМИ) – системе оптимального функционирования экономики (СОФЭ), которая выступала как альтернатива господствующим методикам управления народным хозяйством⁵. Создатели системы оптимального функционирования опирались на методологию оптимального хозяйствования, на изучение принципов построения эффективной системы хозяйственных отношений, основывающихся на сочетании структур «вертикальных» и «горизонтальных», на взаимодействии между экономическими субъектами.

Важнейшим результатом становления и развития этой теоретической системы явилось представление об оценках всех видов ресурсов, как характеристиках их вклада в удовлетворение потребностей общества. Не только труд, но и другие факторы

производства – природные, капитальные, вообще любые лимитированные ресурсы – получают при оптимальном функционировании свою оценку. Наиболее значимые результаты СОФЭ можно свести к ее исходным принципам:

во-первых, она опиралась на современную теорию стоимости, учитывающую все факторы производства: труд, капитал, ренту с природных ресурсов, а также эффект от соединения этих факторов в единый производственный процесс – предпринимательский доход. По современному определению в экономике, это редкие ресурсы и факторные доходы. Подход, предложенный учеными ЦЭМИ, позволяет по-новому посмотреть на все наши проблемы (и эти разработки были предложены в 70-х гг., т.е. до разрушительных перестроек народного хозяйства в соответствии с лозунгами ЦК КПСС). Так, например, подход к налогам. Варианты предлагаемых налогов опираются на трудовую стоимость (налог на добавленную стоимость, отчисления от заработной платы, налог на прибыль и др.). В настоящее время налоги, пропорциональные труду, составляют 2/3 общей их суммы. Это происходит тогда, когда уровень заработной платы рабочих, инженеров и ученых примерно в 10 раз ниже пособия по безработице в США. Упор на налоги с заработной платы не стимулируют производительности труда, увеличивает безработицу. То же самое можно сказать и о налогообложении предприятий и отраслей, продукция которых неконкурентоспособна. СОФЭ предлагала иную систему налогов, где главными источниками дохода были природные ресурсы – энергоносители, полезные ископаемые, чернозем. Расчеты показывают, что сумма рентных оценок российских природных ресурсов составляет более половины национального дохода. Предлагалась ориентация на рентную систему налогообложения, для чего было необходимо обратиться к теории факторов производства, правильно оценить их вклад в развитие производства и на этой основе разработать адекватную российской действительности систему налогообложения;

во-вторых, из СОФЭ вытекало строгое обоснование механизма формирования валютного курса рубля; получала дальнейшее развитие теория прав собственности, в первую очередь те ее аспекты, которые связаны с изменением отношений личности и государства. Роль государства должна была претерпеть существенные изменения по сравнению с дореформенной экономикой. Государство предполагалось не как благодетель, который содержит население на заработную плату, а как орган, обеспечивающий общественный и экономический порядок, а потому нужный обществу. Принцип, заложенный в СОФЭ, состоял в том, что государству в условиях перехода к рынку следовало бы руководствоваться иным принципом: предприятия и граждане в своих взаимоотношениях с государством должны исходить из того, что оно содержится на перечисляемые в казну доходы, в компенсацию чего оно должно выполнять возложенные на него функции. Рациональные источники покрытия государственных расходов – прибыль предприятий и доходы граждан, которые должны декларироваться, а покрытие их должно рассматриваться как преступление перед обществом;

в-третьих, в СОФЭ была обоснована технологическая многоукладность, которая и стала основной причиной вползания нашей страны в структурный кризис, который резко затормозил экономический рост. Технологическая многоукладность накладывалась на национально-региональную многоукладность. Таким образом, уже к началу перестройки, в 70-е гг., теоретически были обозначены предпосылки создания хозяйственного механизма типа регулируемого рынка. Следует отметить, что, как и все передовое, СОФЭ была подвергнута резкой критике в 1983–1985 гг. и отвергнута как несоответствующая курсу партии и правительства.

Начавшуюся по решению партии и правительства перестройку можно разделить на периоды. Первый охватывает 1985–1987 гг., когда делались попытки оживить социалистическую экономику: был разработан 12-ый пятилетний план и «Основные

направления развития экономики до 2000 года». К середине 1988 г. стало ясно, что решения остались на бумаге: не удалось добиться ни ускорения, ни повышения технического уровня производства, ни повышения благосостояния народа.

Проводимая в стране антиалкогольная кампания (1985–1986 гг.) привела к дефициту в бюджете государства и широкому развитию «черного рынка». Экономике подтачивала также безвозвратная передача ресурсов в республики бывшего Союза на сумму 50 млрд. долл. ежегодно и сверхвысокие военные расходы (до 20% ВВП вместо среднемировой 5–7%). Средств для обновления технологии в России не оставалось.

Второй период (фаза) реформы охватывает 1987–1989 гг. К этому времени стало ясно, что намеченные мероприятия по подъему производства положительных результатов не дают, дефицит потребительского рынка усилился. Это привело к некоторому повороту в инвестиционной политике: приоритет стал отдаваться производству потребительских товаров, жилищному строительству, здравоохранению. Цель состояла в том, чтобы перераспределить в пользу социального сектора экономики средства, высвобождаемые конверсией военных отраслей и сокращением инвестиций в топливно-энергетический комплекс. На промышленных предприятиях вводилось самоуправление и самофинансирование.

С 1988 г. предприятия должны были сами отвечать за техническую модернизацию, оплачивать свои текущие и капитальные затраты. Однако и эти меры не привели к улучшению положения в экономике, ситуация продолжала ухудшаться.

Третий период реформы начался с 1989 г. и продолжался до августа 1991 г.: мероприятия правительства положительных результатов не приносили, положение в стране ухудшалось, экономический кризис охватывал постепенно все отрасли народного хозяйства. В этот период советские экономисты разработали программу под названием «500 дней» (Шаталин–Явлинский), которая должна была стабилизировать экономику и постепенно выводить страну из кризиса. Программа предусматривала либерализацию 70–80% цен к концу 1991 г., меры, предусматривающие защиту населения от чрезмерного повышения цен на потребительские товары и тем самым удерживание инфляции на приемлемом уровне. Программа была отвергнута так же, как и другие – практически все сводилось к пересмотру цен.

С 1992 г. начинается новый этап в развитии России – этап становления ее как независимого государства, делающего первые шаги к новому общественному устройству.

Советская экономическая наука так же, как и экономика, находилась в глубоком кризисе и не могла дать ответ на вопрос: к какому государству следует идти, какой экономической модели рыночной экономики следовать. Научные дискуссии, проходившие в МГУ, ИЭ РАН, ИМЭМО и др. академических институтах, обсуждали вопрос о возможности перехода к капитализму, строительстве рыночного социализма; высказывались различные концепции относительно социально ориентированной экономики и сильного социального государства. Дискуссионные обсуждения продолжаются до сего времени.

Практическая деятельность правительства, в котором находились и видные советские экономисты, приняла за основу реформирования экономики либеральную монетаристскую модель, предложенную МВФ и МБ, которая получила название «шоковой терапии» и включала в себя комплекс реформ, состоявший из четырех пакетов мер.

1. Макроэкономическая стабилизация (ужесточение налогов; ужесточение кредитной системы; ликвидация «избыточной» денежной массы) 2. Либерализация экономики (реформы внутренних цен; либерализация внешней торговли; либерализация системы распределения; либерализация заработной платы и рынка рабочей силы; реформа банковской системы). 3. Развитие частного сектора, приватизация (малая приватизация; крупномасштабная приватизация; оформление прав частной

собственности; структурная перестройка, ликвидация монополий). 4. Пересмотр роли государства (законодательная реформа; социальная сфера; институциональная реформа). Содержание пакета предлагаемых реформ и преследуемые при этом цели сводятся к следующему.

Макроэкономическая стабилизация предполагает ужесточение налоговой и кредитной политики по отношению к предприятиям, исправление различных диспропорций, порожденных «избытком» денежной массы (т.е. накопленной денежной массы, которую просто не на что истратить). В результате на рынке должно наступить равновесие, а государственный бюджет достигнет сбалансированности. Тем самым будет ликвидирован инфляционный потенциал в виде излишнего количества денег населения и предприятий.

Меры по либерализации экономики связаны с переходом к конкурентным рыночным отношениям с соответствующей реформой цен. На первых порах введение свободных цен приводит к бесконтрольному расширению рынков товаров и услуг, что в свою очередь требует демонополизации торговли и транспорта. Очень важный момент в комплексе системных преобразований относится к созданию рынков факторов производства, рабочей силы и финансовых ресурсов.

Третий пакет мер требует структурной перестройки производства и предприятий: четкое разделение прав государственной собственности, а также функций государства как собственника и как органа, регулирующего экономические процессы в стране в целом. Определено место и значение приватизации.

Реформа государственного управления требует переосмысления роли государства в экономике: оно должно отказаться от прямой собственности и контроля за производством и заменить их косвенным регулированием, которое бы поощряло экономическую адаптацию и частную экономическую деятельность. Необходимо реформировать и основные правительственные институты: Центральный Банк и налоговые ведомства, провести корректировку статей бюджета, наладить систему контроля. Другая важная задача государства – реформировать систему государственного обеспечения, чтобы освободить предприятия от выполнения широких социальных функций, создать гибкую систему социальной поддержки, позволяющей смягчить последствия надвигающейся безработицы, которая будет расти по мере ужесточения бюджетной политики.

Разработанная до деталей программа МВФ вряд ли с успехом может быть применена в различных странах. Специфические исторические, экономические, национальные особенности, как мы уже видели, приводят к разным методам преобразований и к различным последствиям этой трансформации.

Представленная модель рыночной экономики имеет несколько модификаций в реальной действительности, поскольку развитие государства шло к ней в течение столетий с учетом тех специфических особенностей, которые характеризуют экономику США, Англии, Франции, Японии и т.д. Само понятие «рыночная экономика» абстрактна, если его не наполнить конкретным содержанием.

Переход от централизованно-плановой экономики к экономике, основанной на рыночном механизме, охватывает длительный период времени, в течение которого складываются новые экономические отношения, чью основу составляют новые отношения собственности. Формирование широкого слоя собственников средств и результатов производства, экономически независимых субъектов рыночных отношений, равных в реализации своих экономических прав собственников, правомочных осуществлять все виды деятельности и распоряжаться своими доходами по своему усмотрению – главное направление в создании рыночной экономики.

С начала XXI века Россия вступила в новый этап экономического развития. Стабилизация и развитие экономики ставят во весь рост проблему формирования соци-

ально-ориентированной экономики, что зафиксировано в Конституции Российской Федерации.

Примечания:

1. Эти проблемы были детально рассмотрены В.Ойкеном в его работе «Основные принципы экономической политики. – М., 1995. Оригинальная концепция приводится в кн. Градова А.П. Национальная экономика. – СПб., 1997, гл. 12, 13.
2. См. Дискуссию о роли государства в период перехода к рыночной экономике, опубликованную в журнале «Вопросы экономики», 1997, №№ 1, 2, 6, а также выступления А.И.Абалкина, С.Строева, Е.Г.Ясина на научно-практической конференции//Вопросы экономики, 1998, № 5.
3. Эти показатели сведены в индекс развития человеческого потенциала. По этому индексу и по ВВП на душу населения (в долл.) Российская Федерация заняла 52 место, пропустив вперед Италию, Грецию, а также Беларусь, Эстонию, Латвию, Венгрию, Польшу. Остальные страны быв. СЭВа и быв. СССР занимают последующие места. Завершает таблицу развитых стран Таджикистан - 103 место. Из доклада о развитии человека ООН//Общество и экономика, 1996, № 5. – С. 146–147,
4. Вопросы экономики, 1998, № 10. – С. 5.
5. См.: Львов Д. Курс социально-экономического развития России//РЭЖ, 1994, № 1–2; Львов Д., Овсиенко Ю., Сухотин Ю. Еще раз о деформационном потенциале теории СОФЭ//РЭЖ, № 9; Львов Д. Введение. В кн.: Путь в XXI век. - М., 1999.

ПУТИ РАЗВИТИЯ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Экономический прогресс в современных условиях, как никогда ранее, определяется инновациями, приведшими к возникновению «новой экономики», т.е. экономики обеспечения всеобщего качества на основе знаний, новых инновационных технологий, гарантирующих конкурентоспособность выпускаемых товаров и услуг. Страны, имеющие годовой доход на душу населения не менее 20 тысяч долларов, являются участниками новой мировой экономики: не столько из-за денег, сколько вследствие того, что подобный уровень жизни сопряжен с высоким технологическим развитием. Поэтому проблема вхождения в новый глобальный мир – это новый вариант вопроса о прогрессе.

Интересно взглянуть на те «незападные» страны, которые сумели войти в мир лидеров новой экономики: Бразилия, Индия, ЮАР, Турция, Польша, Южная Корея, Китай, Аргентина, Мексика, Индонезия. России в этом перечне нет, как и Саудовской Аравии, ибо новая экономика представлена сырьевыми областями: нефть, газ, металл, вооружение, товары первичной индустриальной переработки не могут характеризовать страну как участницу новой глобальной экономики. Пропуском в этот мир являются высокотехнологичные и информационно насыщенные продукты, занимающие преобладающий объем на рынке или монопольно представленные на нем. Объем международной торговли России намного меньше ее доли в мировом производстве, к тому же в ней преобладает сырье.

Не все страны, входящие в группу развитых, входят в новый глобальный мир (например, Япония: она не может предоставить гражданство никому, кроме японцев, и ее культура слишком локальна; однако Япония входит в новую мировую экономику). Россия, напротив, вошла в глобальный мир с началом рыночной трансформации, но не вошла в новую глобальную экономику. Свою причастность к новой экономике Россия обозначила подписанием 22 июля 2000 г. в ходе саммита «восьмерки» на японском острове Окинава Хартии глобального информационного общества и участием во Всемирном саммите ООН по информационному обществу в Женеве в декабре 2003 г. На федеральном уровне принята программа «Электронная Россия 2002–2010», нацеленная на создание методологической и нормативной базы для применения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в обществе, бизнесе, деятельности органов государственной власти и местного самоуправления.

Пять лет назад, еще в 2000 г., в своем послании Федеральному Собранию Президент России В.В.Путин сформулировал ряд задач по ориентации управления на принципы новой экономики. К сожалению, у нас нет традиции вспоминать о «старых» посланиях по мере появления «новых», провозглашающих новые ориентиры. А жаль, ибо если мы не будем целенаправленно продвигаться в данном направлении, то – оглянуться не успеем – окажемся сырьевым придатком не только развитых, но и развивающихся стран. Цель данной статьи – проследить пути развития новой экономики в России, для чего предполагается обозначить функции науки, бизнеса и государства с тем, чтобы выйти на механизм, объединяющий их.

Наука составляет базу современных информационных технологий. В России в настоящее время достаточно высок уровень развития фундаментальных наук (хотя за годы рыночных реформ численность российских ученых уменьшилась как мини-

мум вдвое, а средний возраст, напротив, вырос, приблизившись к 50 годам), особенно некоторых узких направлений научных исследований в области информационных технологий (в основном, «завязанных» на оборонке); развита система высшего образования; имеются кадры квалифицированных программистов. Это объясняет то, что производительность труда в производстве программного обеспечения составляет в России около 40% уровня США, в то время как в среднем по отечественной экономике – 18%¹, – несмотря на то, что расходы из федерального бюджета на НИОКР в России всего около 1% ВВП, что составляет выведенный экспертами пороговый уровень так называемой «критической массы» интеллектуального потенциала (при том что 90% научных расходов так или иначе идет через федеральный бюджет). Для сравнения: в странах новой экономики бюджетное финансирование НИОКР – 3–4% ВВП при том, что до двух третей эта сфера финансируется частным сектором².

Специалисты ЦЭМИ РАН провели моделирование для двух сценариев изменения расходов на научные исследования в ВВП, предполагающих постепенное увеличение затрат на НИОКР с 1 до 2% ВВП (по первому варианту) и до 2,5% (по второму варианту) к 2020 г. (следует признать, что даже второй, оптимистический сценарий выглядит весьма неамбициозно). По сравнению с 1990 г. (этот год взят за базовый, поскольку отечественная экономика начала «вползать» в кризис с 1989 г.) потери интеллектуального потенциала в России к 1998 г. (году «перелома») составили 35–40%. Первый сценарий обеспечит его восстановление к 2020 г.; второй – к 2015 г.

В научной литературе для описания инновационного потенциала используются следующие характеристики: уровень образования, численность работников, занимающихся научными исследованиями и разработками, число организаций, выполняющих исследования и разработки, количество инновационно-активных предприятий, объем валовых внутренних затрат на научные исследования, объем научно-технических работ и т.д. В качестве обобщающей оценки инновационного потенциала применяются показатели численности занятых в сфере НИОКР по секторам науки и по отраслям национальной экономики; затрат на НИОКР по секторам и отраслям науки и по отраслям национальной экономики. Несмотря на ослабление инновационного потенциала России в целом, проявляющееся в частности в значительном сокращении персонала, занятого в сфере НИОКР, по абсолютной численности научных работников мы традиционно удерживаем первенство. Сегодня мы находимся на третьей позиции после США и Японии.

Поэтому несмотря на явное недофинансирование основная проблема видится в другом: крайне слабой ориентированности российской интеллектуальной сферы на реализацию в конкретных инновациях. Налицо противоречие, проявляющееся в несовпадении направлений научно-технических разработок с производственными потребностями. Причина представляется в том, что нынешней конъюнктуре НТП не соответствуют старые формы управления наукоемкими отраслями, ориентированные более на науку, нежели на экономику.

Институциональная структура российской науки, представленная преимущественно НИИ, ориентированными на стимулирование не инноваций, а научной деятельности как таковой, остается архаичной и не отвечает требованиям рынка. Тезис о возможности существования продуктивного научного сообщества только в рамках государственно финансируемого академического института небесспорен. Небогатой стране следует обратить внимание на модель научного сообщества Британии, где «королевское» научное сообщество возникло и существовало как сугубо частная инициатива и частный институт, хотя и поощряемый «в верхах». Но аренду помещения для своих встреч почтенные члены общества, включая Ньютона и Гука, оплачивали за свой собственный счет.

Ключевую роль в развитии инновационной деятельности призвана играть внутрифирменная наука, интегрированная в реальный сектор экономики (в ведущих постиндустриальных государствах корпорациями выполняется основной объем научных исследований и разработок: 65% в странах ЕС, 71% – в Японии, 75% – в США; в России – 6%³ и дополненная исследованиями и разработками вузов (на сегодняшний день научная деятельность осуществляется только в 40% российских вузов); в результате в России вместо интеграции в глобальные инновационные процессы стало преобладать «догоняющее» развитие науки и техники, весьма односторонне ориентированное на решение краткосрочных технических задач собственного производства, что можно квалифицировать скорее как незначительное усовершенствование устаревших видов техники и технологий, нежели как инновационную ориентацию. В результате при сосредоточении в России 12% ученых всего мира наша наукоемкая продукция не превышает, по одним оценкам, 2%⁴, по другим – 6%⁵ объема национального экспорта (при его предельно-критическом (пороговом) значении 10–15% по оценкам Института социально-психологических исследований РАН). Поэтому не следует обманывать себя надеждой на возможность выхода России на мировые рынки технологий в ближайшем будущем (прохождение этапа формирования основ информационного общества за более короткий, по сравнению со странами новой экономики, период, чтобы к 2010–2015 гг. войти на условиях равноправного партнера в мировое сообщество и «захватить» 8–12% мирового рынка наукоемкой продукции⁶: технократические амбиции страны должны быть пропорциональны доле, занимаемой ею на мировом инновационном рынке. Наша доля пока не дотягивает и до процента (кстати, американцы контролируют около 40%).

Степень участия бизнеса в инновационной деятельности можно оценить через показатель доли новых видов продукции в стране, по отношению к общему объему. Пороговое значение в мировой практике, позволяющее относить национальную экономику к новой, составляет 6%; по России фактическое состояние данного показателя характеризуется 3%⁷.

По данным Всемирного экономического форума (ВЭФ), Россия находится на 45-ом месте (из 80 стран) по уровню интеграции образования, науки и производства и на 48-ом – по утечке умов. Тем не менее, похоже, в инновационной конъюнктуре страны произошли серьезные изменения: несмотря на прединфарктное состояние классического венчура в России, средний и отчасти крупный отечественный бизнес, почувствовав усиление конкуренции со стороны ТНК, начал предъявлять серьезный отраслевой инновационный спрос, и инновационный процесс «пошел» (по итогам 2004 г. среди компаний, увеличивших выручку более чем вдвое, на второе место вышли информационно-технологические – после торговых сетей, обогнав металлургический сегмент. Журнал «Эксперт» вообще считает небольшие и средние по российским меркам компании, которые успешно встроились в новую экономику, основой сегодняшнего экономического роста страны⁸. Специалисты Высшей школы экономики оценивают размеры новой экономики в России в 9–10% ВВП⁹. В раскручивании российского инновационного процесса наметились по меньшей мере две линии.

Одна из них – сотрудничество с ведущими много- и транснациональными компаниями по пути встраивания в мировые технологические цепочки в роли составной части новой мировой экономики (корпорации со штаб-квартирами за рубежом и разработками в России). Успех таких фирм связан с тем, что навыки производства и сбыта, которых требует рынок, в основном заключены в сетях, а не в отдельных компаниях. На фоне подобного, по ироничному замечанию Е.Кузнецова, «добродетельного круга преобразований» (успех рождает успех – включение в сети знаний способствует повышению квалификации и делает более продуктивным последующее учение) автаркичес-

кие попытки выжить с опорой на собственные силы загоняют отечественный бизнес в «порочный круг бедности» (неудача рождает неудачу – исключение из сетей знаний приводит к дальнейшему отставанию). Рецепт выживаемости в новой экономике прост: входи в добродетельные круги и избегай порочных¹⁰.

А вот несколько success stories другого порядка. Ученые химического факультета МГУ им. Ломоносова М.В. разработали новый метод экспресс-контроля пищевой продукции с помощью биolumинесцентных высокочувствительных тест-систем: анализ делается в течение нескольких минут вместо 24–120 часов, причем проводить его можно прямо на месте обследования той или иной среды (для прежних методов классической микробиологии требовались исключительно стационарные лаборатории); при этом новый метод не дороже микробиологического, а по сравнению с западными биolumинесцентными методами вдвое дешевле.

Специалисты Института биологического приборостроения РАН в сотрудничестве с учеными Института теоретической и экспериментальной биофизики РАН создали новую технологию комплексной переработки корневой и комлевой части (метровый пенек) листовенницы (немеханическая переработка, основанная на применении импульсно-вакуумных физических воздействий при температуре не выше 40–50 градусов с сохранением природных свойств получаемых продуктов), что позволило извлечь дигидрокверцетин (витамин Р); его стоимость на мировом рынке в зависимости от степени чистоты составляет 200–1600 долларов за один грамм при себестоимости по новой российской технологии всего 5 центов¹¹.

Новосибирские ученые Института катализа придумали революционную «Технологию БИМТ» (бинарного моторного топлива), позволяющую из любой нефти, даже самой «грязной», получать супертопливо, которое значительно дешевле, чем на современном НПЗ (капитальные затраты снижаются в шесть раз, эксплуатационные расходы – в восемь, энергопотребление в четыре раза экономичнее классической технологии). Собрана команда специалистов для строительства и эксплуатации первого завода, работающего по технологии БИМТ, – в Калмыкии; следующими «точками приложения» станут Татарстан и Башкирия.

Компания «Фомос» развернула производство нового класса пьезоматериалов на основе лангасита и вплотную подобралась к многомиллиардному рынку сотовой связи. Фирма «Форексис» сделала ставку на коммерциализацию мастерства школы академика Журавлева в написании уникальных алгоритмов, спрос на которые, как показала практика, есть почти на любом рынке¹².

Все эти успешные фигуранты начинали с поиска ниш на внутреннем рынке (в «Фомосе» даже вывели «порог устойчивости» русского инновационного бизнеса – более трети хайтечной продукции должно сбываться внутри страны), хотя, на первый взгляд, ориентация на мировую НТП-конъюнктуру целесообразнее: и денег там больше, и продать свою разработку легче. Однако расплачиваться за это приходится либо контрольным пакетом, либо переносом центра принятия решений в чужую бизнес-среду, либо разрывом связей с родной научной школой.

Приведенные примеры, таким образом, демонстрируют реальную возможность формировать новый рынок в России, который предполагает наличие некой критической массы успешно работающих инновационных фирм. Большинству не хватает мощи, чтобы превратиться в крупных игроков – слишком сильна конкуренция со стороны иностранного капитала. Наиболее вероятный путь их развития – либо уход в индивидуальные ниши, где можно создать уникальный продукт, либо поглощение крупными западными компаниями.

Между тем, можно констатировать, что в России есть потенциал для создания современного, инновационного, национального хозяйства.

Основными проблемами (ограничениями) быстрорастущих ново-экономических компаний являются¹³:

повышение производительности труда;

квалифицированные кадры (это позволяет сформулировать вопрос таким образом: чья это проблема - фирмы или общества? Т.е. кто должен финансировать подготовку таких специалистов? Ниже мы вернемся к этой проблеме);

бюрократизм;

быстрый рост стоимости недвижимости и аренды;

нестабильность монетарной политики Центробанка.

Как видим, большинство бизнес-проблем выходит на государственный уровень.

Государство, прежде всего, конституирует ту институциональную основу, на которой развивается частная предпринимательская инициатива.

Законы. Основополагающими инструментами развития новой экономики являются качественные федеральные законы, стратегии и программы в области образования, науки и сферы новой экономики (подобное дистанцирование новой экономики от образования и науки, которые, строго говоря, составляют ее базис, питают ее, являясь ее корневой системой, объясняется тем, что к новой экономике у нас на практике причисляются отрасли, неразрывно связанные с постиндустриальной моделью: сетевые формы торговли, информационные технологии и телекоммуникации, т.е. секторы услуг). Российская законотворческая практика за образец берет отдельные законы и нормативные акты, в основном США, что вызывает два возражения. С одной стороны, если уж и использовать в качестве базовых законы только одной страны (что считаю ошибочным), то следует брать не отдельные документы, а весь пакет, т.е. систему американских законов по инновационной деятельности, конкуренции и пр. С другой стороны, Россия и США сегодня находятся в разных экономических реалиях. Несмотря на формально полученный статус «страны с рыночной экономикой», Россия пока остается в состоянии переходной экономики, характеризующемся другим институциональным механизмом. С этой точки зрения мы ближе к Китаю. Полезен опыт Японии, Германии, Финляндии, Канады, Австралии. Игнорирование мировых достижений оборачивается для России потерями конкурентных преимуществ в области науки, образования, природного потенциала. Основная причина видится в низком качестве российских законов, что в свою очередь является следствием низкого качества юридического и экономического образования. Поэтому, прежде чем подтягивать российские законы в инновационной области до необходимой планки, целесообразно охватить все структуры власти экономико-юридическим ликбезом, обратив особое внимание на обучение основам системного анализа, новой экономики, теории организации, управления конкурентоспособностью, управления персоналом и др.

Политика регулирования рынка ИКТ. Избыточные административные барьеры в области регулирования сектора ИКТ (сертификация, лицензирование, регистрация) значительно повышают издержки деятельности предприятий сектора и повышают барьеры на вход в отрасль новых фирм, порой нося запретительный характер. Чрезмерно усложнена процедура получения разрешений на экспорт программного обеспечения, что обуславливает крайне высокий «коррупциогенный» уровень. Непредсказуемость и отсутствие экономического анализа эффективности норм административного регулирования значительно повышают инвестиционные риски, требуют качественного усложнения процедуры принятия нормативных актов, вводящих новые административные барьеры, при одновременном проведении тотальной ревизии и пересмотре значительной части действующей нормативной базы регулирования сектора. Это означает увязку налоговой, амортизационной, кредитной и таможенной политики. Можно указать перечень

определенных налоговых льгот в данном направлении, нашедших применение в различных странах: уменьшение налогооблагаемого дохода на сумму затрат на НИОКР; скидки с суммы начисленного к выплате компаний налога в размере определенного процента от величины прироста затрат на НИОКР; инвестиционный налоговый кредит (уменьшение суммы налога на часть капитальных вложений в новую технику) и т.д. Слабость государственного аппарата (подверженность коррупции и внешнему лоббированию) – оборотная сторона недостаточно сильного гражданского общества.

Решение этой проблемы видится на путях использования ИКТ в ходе реализации Концепции «электронного правительства». Пространство административного усмотрения (произвола) государственных служащих, особенно на нижних этажах исполнительной власти, может эффективно ограничиваться созданием системы электронных административных регламентов, дающих возможность предприятиям и гражданам осуществлять контроль за процедурами рассмотрения их документов и обращений, тем самым закладывая реальную основу для прозрачности ведомств. В 2004 г. в рамках программы «Электронная Россия (2002–2010 гг.)» по линии Минэкономразвития России выполнялся проект «Архитектура электронного государства», включающий придание официального статуса электронным формам учета и обработки информации; в 2005 г. эта работа продолжается.

Необходимо расширить возможность (снизить издержки) участия организаций гражданского общества в разработке нормативных актов. Раскрытие информации о подготовке нормативных актов в соответствии с опытом США и ряда стран ОЭСР может включать бесплатную публикацию в сети Интернет.

Преодоление «информационной закрытости» ведомств требует формирования единой системы государственных информационных ресурсов (электронных регистров физических и юридических лиц, инвестиционных проектов и площадок, объектов государственной и муниципальной собственности, природных ресурсов). В 2005 г. в России выполняются пилотные проекты по объединению государственных информационных ресурсов, например система персонального учета населения или система возврата «экспортного» НДС (ОГИР ФТС России, ФНС России).

Интересен подход к измерению знаниевой экономики, предложенный Всемирным банком в виде программы «Знания для развития» (Knowledge for Development – K4D), в соответствии с которой Россия по уровню выполнения законов и коррупционности властных структур занимает свое место среди самой худшей пятой части всех стран мира по этим индексам¹⁴.

Таким образом, для реализации потенциала роста новой экономики в России необходимо продвинуться в корректировке законодательства, либерализации сектора ИКТ, преодолении административных барьеров.

Помимо рамочных условий государство предлагает новой экономике программу ее финансирования (доля государства определяется выбранной инновационной моделью). Интересно присмотреться к опыту стран, сумевших сконструировать модели, адекватные и национальным возможностям (особенно если они позволяют провести параллель с российскими), и общемировым тенденциям.

Сегодня для России наиболее интересным примером является Австралия, которая полвека назад была отсталой страной с убогой промышленностью, сделавшая ставку на экспорт сырья в динамично развивающуюся индустриальную Японию. Средства от поставок сырьевых товаров вкладывались в развитие секторов, обслуживающих внутренний рынок, – от пищевой промышленности и туризма до финансового сектора и машиностроения, что привело к диверсификации и национальной структуры экономики, и самого экспорта. За последнее столетие сырьевые рынки пережили пять циклов высоких цен, каждый по 7–10 лет; сейчас начинается первый подобный цикл

XXI в. «Сырьевые товары снова стали интересны международным инвесторам, – таково мнение экономиста исследовательского центра Global Insight Сары Джонсон, – в нынешних условиях можно ожидать, что в ближайшие десять лет мы станем свидетелями повышательных тенденций в динамике цен на сырье, которые сменяют двадцать лет понижательной тенденции»¹⁵.

Новые ценовые тенденции инициированы устойчивым спросом на сырье со стороны индийской и, особенно, китайской экономики; последняя вошла в полосу металлоемкого промышленного развития, что, с учетом масштабов китайской экономики в целом, будет перевешивать фактор распространения ресурсосберегающих технологий в мире. Бурно растущая экономика Китая может стать таким же крупным потребителем российского сырья, каким в 50–60-е гг. XX в. для Австралии была Япония. Таким образом, экспорт сырья, который принято считать чуть ли не главным злом на пути инновационного развития, способен, напротив, оживить его. Resource curse («ресурсное проклятие») заключается не в наделенности богатыми природными ресурсами, а в неумении рационально распорядиться ими. Похоже, Казахстан сделал правильные выводы в этом отношении: год назад была принята индустриально-инновационная стратегия, основанная на перераспределении доходов из нефтяного сектора в инфраструктуру для углубления диверсификации экономики. Страна намерена к 2015 г. увеличить объем ВВП в 3,5 раза, выйдя на уровень подушевого дохода, сопоставимого с Южной Кореей и Саудовской Аравией. Доходы от сырьевого экспорта в период высоких цен на него России также следует реинвестировать по австралийскому сценарию, диверсифицируя существующие отрасли экономики и стимулируя наукоемкие и высокотехнологичные производства с высокой добавленной стоимостью.

Таковыми направлениями могут быть:

обеспечение полного бюджетного финансирования соответствующих затрат органов государственного и муниципального управления и организаций социально-культурной сферы;

государственная поддержка создания и субсидирование общедоступных специализированных информационных ресурсов (электронные библиотеки, виртуальные музеи, поисковые и консультационные системы, образовательные и справочные порталы и др.);

создание на базе учреждений профессионального, высшего и среднего специального образования системы массовой подготовки и переподготовки кадров для работы в информационных и коммуникационных системах нового поколения;

грантовое стимулирование корпоративных пользователей ИКТ из числа предприятий малого и среднего бизнеса;

налоговое стимулирование индивидуальных пользователей прогрессивных видов телекоммуникационных услуг за счет вычетов из налогооблагаемого дохода оплаты таких услуг;

конкурсное софинансирование инвестиционных проектов частных сетей (долевое из бюджетов различных уровней);

резкое увеличение бюджетных ассигнований на науку, особенно фундаментальную, ведущую исследования мирового класса (в настоящее время только 14% затрат на исследования и разработки в России приходится на фундаментальную науку, да и она не получает необходимых финансовых средств; стоит ли удивляться, что если четверть века назад 70% всех отечественных исследований и разработок соответствовали, а 20% опережали мировой уровень, то в XXI в. эти параметры существенно снизились: до 25% и 7% соответственно); с другой стороны, без опоры на науку российская экономика не станет конкурентоспособной.

В свете вышесказанного дискуссия относительно инфляционных последствий «впрыскивания» средств стабилизационного фонда в российскую экономику становится вторичной: ответ зависит от того, в какое место этот «укол» будет сделан, еще важнее получить ответ на вопрос, достанет ли сил и политической воли для создания адекватного механизма формирования конкурентоспособных кластеров новой экономики. Начинать следует с тех высокотехнологичных отраслей, где позиции отечественной науки сильны по причине традиционной связи с обороноспособностью страны и куда частные инвестиции просто не пойдут (например, космическая отрасль, на которую расходуется около 0,1% ВВП, что вкупе с коммерческим использованием космоса позволяет лишь отчасти финансировать текущее использование существующей техники и объектов, но недостаточно для финансирования новых научных разработок в этой области, хотя она пока еще конкурентоспособна).

Правильно выстроенный механизм взаимодействия частного и государственного секторов в образовательно-научном секторе способен сформировать положительную обратную связь (успех рождает успех).

На результативность инновационной деятельности существенное влияние оказывает соотношение источников финансирования инноваций: бюджетные ассигнования федерального и регионального уровней, средства специальных внебюджетных фондов финансирования НИОКР, внутренние финансовые ресурсы различных типов организаций, кредитные ресурсы различных инвестиционных банков, конверсионные кредиты для инновационных проектов, реализуемых в ВПК, иностранные инвестиции, средства зарубежных научных и инновационных фондов, частные накопления физических лиц.

Организационная система финансирования инновационной сферы, когда потребителем научных разработок является, в основном, сектор бизнеса, а производителем – государство, должна учитывать объективные пропорции между затратами на фундаментальные исследования, во-первых; научно-исследовательскими разработками, во-вторых, и производственным выполнением инноваций, в-третьих. Раньше эти пропорции устанавливались из соотношения «1 – 10 – 100»; в новой экономике возросла доля издержек на разработки из-за увеличения значения интеллектуальных затрат в производстве современной продукции.

Таким образом, инновационный процесс в информационном обществе должен «подпитываться» несколькими источниками финансирования в зависимости от целевых задач.

Образование – самый большой сектор новой экономики в России (порядка 5% ВВП).

Развитие информационных технологий предполагает интенсивное развитие системы образования. Понятие «информационная грамотность», введенное в 1977 г. в США и отражавшее начальный этап масштабного распространения компьютерных программ и технологий, сменилось через 20 лет понятием «информационная компетентность», которая предполагает уверенное владение компьютером, готовность включиться в глобальную сеть Интернет, использовать полученную информацию в специально заданных целях.

Основная проблема образования – его эффективность, т.е. сравнительная характеристика тандема «затраты–результаты».

Проблема финансирования образования обычно сводится к двум аспектам: во-первых, вопросу общей суммы выделяемых средств; во-вторых, ответу на вопрос: кто должен это финансирование обеспечивать? Проблема результативности образования – это уяснение того, что, собственно, должно быть профинансировано, т.е. какое

образование мы хотим получать «на выходе» (видимо, такое, которое соответствует запросам новой экономики).

Первый аспект проблемы финансирования. В США расходы на образование из федерального бюджета за последние 20 лет увеличились примерно в 2 раза; до 2015 г. запланировано их увеличение еще на 50%; доля инвестиций на образование начала превосходить долю производственных капиталовложений уже с начала 90-х гг. XX в.¹⁶ В России расходы на эти цели почти в 100 раз меньше и составляют менее 1% ВВП (в то время как новая мировая экономика опирается на 3%-ный уровень подобных затрат).

Второй аспект проблемы финансирования. Необходимо учитывать различия между общим (general on-the-job training – GOJT) и специфическим (specific on-the-job training – SOJT) образованием. Если общее образование можно реализовать на любом рабочем месте (в любой фирме), то специфическое – только на определенном рабочем месте. В GOJT фирме инвестировать невыгодно: в процессе общего обучения работники приобретают знания и навыки общего характера, которые могут пригодиться и на других фирмах; поэтому этот вид инвестиций для фирмы является рискованным (работник, завершив обучение, может перейти воспользоваться более привлекательным предложением и перейти в другую фирму). Не случайно фирмы предпочитают нанимать уже обученных работников. Инвестиции SOJT выгодны как работнику, так и фирме: работнику будет трудно реализовать свой специфический капитал на другом рабочем месте, поэтому вероятность его увольнения в расчете на более высокую оплату в другом месте низка; риск подобных инвестиций для фирмы практически отсутствует. Могу привести пример из собственной практики заведующего кафедрой частного ярославского вуза. В МУБиНТ обучение преподавателей ИТ, заканчивающееся сдачей экзамена и получением сертификата «Преподаватель в e-learning», сопровождается 3%-ной прибавкой к их окладу; однако, поскольку это обучение привязано к используемой в университете конкретной информационной системе «Прометей», вряд ли сотрудники смогут пожинать плоды этого внутрифирменного образования, перейдя, скажем, в Ярославский филиал ВЗФЭИ, где используется система Lan-testing.

Проблема результативности образования. Новая экономика вносит существенные коррективы в понимание того, что такое образование и учение в информационном обществе: от «обучения на всю жизнь» происходит переход к «обучению в течение всей жизни». Знания и навыки, полученные в детстве и юности, более не гарантируют успеха на всю оставшуюся жизнь, они становятся лишь базой для постоянного, систематического обновления знаний и навыков (более того, новая экономика нуждается не столько в знаниях и умениях, сколько в компетенциях: компьютерных, языковых, технологических, коммуникативных, предпринимательских, социальных).

Следовательно, задача общества – обеспечение всеобщего непрерывного доступа к образованию для получения и обновления компетенций, необходимых для включенности в информационное общество.

Механизм финансирования образования в информационном обществе должен быть построен на соучастии государства, работодателей и граждан. Базовый уровень образования должен гарантироваться гражданам, как правило, бесплатно, то есть основным инвестором в образовании останется государство, поскольку формальное школьное образование, равно как и начальное и среднее профессиональное образование, являются краеугольными камнями любой стратегии непрерывного образования. Однако социальные партнеры, в лице как работодателей, так и наемных работников, должны соучаствовать в финансировании образования, особенно в высшем и дополнительном, где отдача от инвестиций наиболее высока. В государствах с либеральным типом экономики профобразование платное; часть расходов на обучение в государствен-

ных университетах финансируется за счет средств федерального и местного бюджетов; следует приветствовать практику специальных государственных грантов на обучение; в функции государства также следует включить льготное долгосрочное кредитование обучения. В социально-ориентированных экономиках предусмотрено бесплатное обучение в государственных университетах.

Что касается российской практики, то следует выделить количественную и качественную стороны данной проблемы. По сравнению с развитыми странами, где 60–80-е гг. заложили мощный фундамент развития сферы образования (за этот период соответствующие инвестиции выросли в Великобритании и США в 3 раза, в ФРГ и Японии – в 4, во Франции – в 5,5 раз; доля затрат на образование поднялась до 9% ВВП), в нашей стране сформировалась противоположная тенденция: в 30–50-е гг. XX в. СССР имел самую высокую в мире долю расходов на образование в НД (порядка 10%). Но в 60-е гг. наметился перелом, вызванный переходом на остаточный принцип финансирования образования; в итоге в 70-е гг. из ГБ на образование было израсходовано 7% ВВП, а Гайдаровские реформы снизили эту планку на порядок; затем начался некоторый процентный рост, который был в действительности выхолощен процессом сокращения реального ВВП. С другой стороны, приходится констатировать отсутствие эффективной политики в области повышения стандартов профильного высшего и среднего профессионального образования, неудовлетворительное качество подготовки технических специалистов, не отвечающий современным потребностям экономики финансируемый из бюджета набор специальностей в высших и средних специальных учебных заведениях (например, не хватает новых специальностей в сфере бизнес-информатики и информационного права), что приводит к очевидному и обидному разбазариванию средств и неиспользованию конкурентных преимуществ страны, – требуется решительная инвестиционная политика повышения качества и количества подготовки профильных специалистов в вузах, соответствующая потребностям новой экономики.

Что же касается специфического образования, востребованного конкретными частными фирмами, то его можно сравнить с продукцией «ателье индивидуального пошива», финансирование которой целесообразно переложить на бизнес-структуры.

Наука. С одной стороны, фундаментальные научные исследования, составляя основу инновационного типа экономического роста, имеют некоммерческую природу, поэтому главным источником их финансирования должен быть бюджет. С другой стороны, как было показано выше, даже при значительном увеличении нынешних бюджетных отчислений на науку эффективная инновационная система, способная обеспечить приличные темпы роста экономики, не возникнет сама по себе (особенно если учесть, что в прикладных исследованиях заинтересован бизнес, а следовательно, чем больше новации ориентированы на рынок, тем участие государства в их финансировании может быть скромнее), работать нужно в нескольких направлениях. Поддерживаю предложения Л.Гохберга¹⁷:

Во-первых, следует провести реформу государственного сектора науки путем его сокращения и уменьшения числа прямых бюджетополучателей ради концентрации ресурсов на поддержание ограниченного круга дееспособных организаций.

Во-вторых, следует реструктурировать бюджетное финансирование науки на основе усиления целевой ориентации средств и создания механизмов сквозного финансирования инновационного цикла по принципу перехода от субсидирования к кредитованию по мере продвижения по инновационной «цепочке» (фундаментальная наука – прикладные исследования – разработки – внедрение инноваций – потребление инновационной продукции). Соединение инноваций и рынка и определение роли

государства в этом акте В.Н.Костюк видит в использовании инновационной пирамиды¹⁸, которую, с моей точки зрения, уместнее называть инновационной лестницей. Структура инновационного цикла состоит из нескольких ступеней, продвижение по которым вверх повышает вероятность успеха: «семена» (новая идея только зарождается, используются личные средства изобретателя, вероятность краха 90%); «рождение компании» (выпуск опытного образца, вероятность краха 80%, наиболее вероятные инвесторы – «бизнес-ангелы»); «ранний рост» (начальное тестирование рынка прошло успешно, к фирме начали проявлять интерес венчурные фонды); «экспансия» (расширение коммерческой деятельности, выход на точку безубыточного производства и переход к получению прибыли, фирмой заинтересовываются фонды прямых инвестиций); «продажа». Государство должно оказать поддержку на первых двух стадиях инновационного цикла – начиная с третьей, новаторская идея становится интересной для рынка.

В-третьих, следует содействовать коммерциализации исследований и разработок и развитию рынков технологий, для чего в частности необходимо устранить имеющуюся неопределенность в существующей системе прав на интеллектуальную собственность (в этом отношении вызывает интерес планируемое Минэкономразвития РФ в 2005–2006 гг. развитие законодательства в области ИКТ, в том числе передача обществу прав на интеллектуальную собственность, возникающую в результате выполнения проектов за счет средств налогоплательщиков), освободить прибыль, направляемую на внедрение новых технологий, от налогообложения, запустить ускоренную амортизацию, создать систему страхования инвестиций в сферу инновационной деятельности. В этом плане представляется перспективным формирование и развитие инновационной инфраструктуры на базе ведущих российских вузов мирового уровня (прежде всего, на базе ведущих вузов Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска и Томска), что должно обеспечить максимальное использование их потенциала и формирование вокруг них кластера предприятий – экспортеров наукоемкой продукции. Критерием полезности университетов должно быть не трансляция знания, а вовлечение возрастающих групп обучающихся в процесс создания нового знания.

Проекты технопарков и инкубаторов, возвращающих малый инновационный бизнес, внедрение венчурных схем, реформа Академии наук, разговоры об активизации НИОКР отделов крупных корпораций пока мало сказались на структуре ВВП, однако в ожидании крупномасштабного реформирования национальной инновационной системы лучше делать хотя бы маленькие шаги в сторону далекой цели, чем сидеть сложа руки. Интересен ежегодный конкурс важнейших инновационных проектов государственного значения, запущенный правительством с 2002 года, который можно охарактеризовать как первую попытку государства нащупать хотя бы несколько точек соприкосновения науки и бизнеса. Другой подобный «росток» – создание «городов знаний» (например, летом 2005 г. городская дума Ханты-Мансийска выступила с инициативой присвоить городу статус наукограда, где 18% работающих заняты в научно-образовательной сфере, что соответствует обязательному нормативу, хотя норматив наукоемкой выручки предприятий пока не достигнут: он чуть превышает 10% при необходимых 50%; однако планируется использовать собственные уникальные информационные технологии, позволяющие заменить экстенсивные сверхзатратные сценарии разведки нефтяных запасов и нефтедобычи на Таймыре и в Эвенкии интенсивным способом добычи нефти на сложноустроенных месторождениях ХМАО). Вселяет оптимизм и внимание кабинета министров к формированию условий для развития наукоемких технологий путем создания особых экономических зон с 1 января 2006 г., которые за два года должны стать мотором для новой экономики и точками экономического роста для народного хозяйства страны (хотя эксперты не

пришли к единому мнению относительно того, подвигнет ли формирование ОЭЗ российское национальное хозяйство в сторону экономики знаний).

В итоге главными задачами экономической политики, обеспечивающей переход к инновационной модели развития, являются:

совершенствование правовой базы с учетом необходимости обеспечить интеграцию России в международные рынки новой экономики;

инвестирование значительных государственных ресурсов в развитие образования и науки, а также в распространение ИКТ в бюджетных организациях (необходимо увеличить финансовый вклад государства к 2007 г. минимум вдвое);

переход от политики преимущественно бюджетного содержания образовательных и научных организаций к смешанному рыночному и инвестиционному типу их финансирования с их ориентацией на перспективные потребности (государственный спрос) и текущие потребности (рыночный спрос), что должно сократить относительные и абсолютные потери в этих секторах втрое к 2007 г.

создание «инфраструктуры инфраструктуры», т.е. кадровой, правовой, телекоммуникационной инфраструктуры использования ИКТ фирмами и гражданами;

стимулирование инноваций как инструмента проникновения новой экономики в традиционные отрасли не только для повышения их эффективности и конкурентоспособности, но и для формирования устойчивой ново-экономической среды, распространения новой экономической культуры. Ставка должна быть сделана не на расширение государственной поддержки в уже существующих формах, а на внедрение новых институтов во взаимоотношения между государством и бизнесом (с учетом таких ограничений, как недоверие бизнеса к государству и проводимой им политике, слабость и неэффективность государственного аппарата, дефицит рыночных знаний и навыков), а также между государством и бюджетными организациями:

организация своеобразного «общероссийского соревнования» в рамках и бизнес-среды, и бюджетных секторов с целью выявления и распространения передового опыта, с созданием материальных и моральных стимулов для победителей (например, включение бюджетников на конкурсной основе в Президентскую программу по переподготовке управленческих кадров);

организация своеобразных «национальных инициатив», совместных с крупным бизнесом, на основе софинансирования со стороны государства и управления этими проектами со стороны бизнеса;

организация поддержки инновационных проектов малого и среднего бизнеса в режиме федерального софинансирования при осуществлении конкурсного отбора по прозрачным процедурам, призванным ограничить бюрократическое вмешательство в процесс распределения ресурсов (при наличии экономического обоснования таких проектов, жестких гарантий софинансирования со стороны инициаторов проектов и регионов).

Литература

1. Матеров И. Факторы развития «новой экономики» в России // Экономист. 2003. № 2. с. 10.
2. Кулагин А. Ориентиры реформирования научной сферы // Экономист. 2000. № 2.
3. Новая экономика – шанс для России: Тезисы / Кузьминов Я.И., Яковлев А.А., Гохберг Л.М.: Препринт WP5/2003/01. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. с.18.

4. Якутин Ю. Российские корпорации и институт интеллектуальной собственности // Российский экономический журнал. 1999.
5. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М.: ИВЦ «Маркетинг». 2000.
6. Россия – XXI век // Экономист. 2000. № 1.
7. Тупицын А. Незримый тендер // Эксперт. 2002. № 19.
8. См. Калянина Л. Инновационный уход от конкуренции// Эксперт, 2005, № 21.
9. Новая экономика – шанс для России... с.4.
10. См. Кузнецов Е. Механизмы запуска инновационного роста в России // Вопросы экономики, 2003, № 3, с. 7.
11. Назад в Россию. // Эксперт. 2005. № 21.
12. См. Рубан О. Пока нефтяные бароны дремлют. // Эксперт, № 2, 2004.
13. Ростки новой экономики // Рейтинг, 2005, № 17. – <http://www.finansmag.ru/15731>.
14. См.: Гапоненко А. Контуры наукоемкой экономики // Экономист. 2005. № 10. С. 65.
15. Цит. по: Кокшаров А. Сырьевая эпоха // Эксперт, 2003, № 37, с. 55.
16. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. М.: Аспект пресс, 1995. С. 47.
17. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. 2003. № 3, с. 29–33.
18. Костюк В.Н. Специфика экономики, основанной на знаниях // Общественные науки и современность. 2004. № 4, с. 136–137.

ТЕОРИЯ НАКОПЛЕНИЯ В СВЕТЕ ОБЩЕНАУЧНЫХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ.

Построение современной экономической теории вообще и теории накопления в частности предполагает привлечение методологического потенциала философии науки, которая перестала быть узкоспециализированным анализом естествознания и выработала понятийно-категориальный аппарат, который применим и к исследованию экономической составляющей гуманитарного компонента научного знания с учетом его специфики. Роль методологического знания определена в его «основных функциях: во-первых, оно обеспечивает правильную постановку проблемы как с содержательной, так и с формальной точки зрения; во-вторых, оно дает определенные средства для решения уже поставленных задач и проблем – то, что можно назвать техникой научной деятельности; в-третьих, с помощью методологического нормативного знания оптимизируется организация исследований»¹. Сами экономические построения (концепции) как идеальные мысленные конструкты воспроизводственных явлений выступают отражением определенной методологической позиции ученого-экономиста и тех основных ценностно-мировоззренческих и социально-практических ориентиров, которые являются выражением особенностей мироощущения, умонастроения, логики и стиля мышления определенной исторической эпохи, формируя ее определенную экономическую картину. В логико-генетическом аспекте прослеживается тесная взаимосвязь и взаимозависимость формирования экономической теории и знаний об экономических феноменах – накопления и инвестиций – от методологических подходов к исследованию экономической деятельности общества.

Закономерностью развития зрелого теоретического знания о предмете является наличие внутринаучной рефлексии, поскольку экономист-исследователь должен не только знать о существовании методологических позиций, но и критически оценивать содержание, формы и средства познания с тем, чтобы сформировать концептуальный каркас собственного подхода к исследованию экономических феноменов. Именно через «предугадывание» свойств объекта идет процесс конструктивной рефлексии о способах, подходах, приемах, позволяющих достичь цели изучения объекта, а именно рассмотрение его преднайденных характеристик, генезиса, тенденций развития и пр. Разрешение данного парадокса лежит не столько в личностных свойствах исследователя, сколько в многоуровневой структуре самого методологического знания.

Проблема структуры методологического знания, типов и уровней методологического анализа впервые сформулирована В.А. Лекторским и В.С. Швыревым, и получила дальнейшее развитие в трудах отечественных методологов и историков науки².

Философская методология формирует принципиальные мировоззренческие установки экономиста-исследователя, предопределяя применение определенных методологических ориентиров в научном исследовании воспроизводственных проблем развития социума. Применительно к экономическому исследованию в многоуровневой концепции методологического знания *философская методология* определяет общее видение экономической деятельности и способ мыслительной деятельности ученых-экономистов. К этому уровню методологии относят диалектический, метафизический, аналитический, феноменологический и другие методы, которые устанавливают мировоззренческие основы (содержательная предпосылка) и определенный категориальный строй исследования (формальные предпосылки). Сочетание содержательных и формальных предпосылок обеспечивают представление (предугадывание) о наиболее общих путях и результатах экономического исследования. На этом уровне следует

искать различие в концептуальных представлениях экономистов о материальном и идеальном, революционном и эволюционном, а также в начале организации исследовательской деятельности.

Уровень *общенаучных* подходов определяет формальную сторону способов построения научных теорий и логику исследовательских процедур как определенных познавательных средств для решения поставленных исследователем задач и проблем. К этому уровню относятся ведущие методологические подходы к экономическому исследованию вообще и инвестиционной сферы в частности, среди которых выделяются сущностно-онтологическое, функциональное, системное (Э.Г. Юдин), а также только обретающие признание экономистами-исследователями своего методологического потенциала синергетически ориентированное, коэволюционное и другие схемы видения воспроизводственной динамики современной экономики. *Частнонаучные* методы обеспечивают сбор и обработку экономической информации об инвестициях, оптимизацию экономического исследования всей системы расширенного воспроизводства и его технику, а частные методики определяют конкретные процедуры исследования конкретных явлений в инвестиционной сфере.

Для отечественной экономической науки характерна традиция диалектического и материалистического рассмотрения экономики в целом. Однако крайне слабо используется потенциал общенаучных методологических концепций в исследовании конкретных экономических явлений и процессов. В связи с этим плодотворным, по нашему мнению, является подход к рассмотрению генезиса теории накопления с точки зрения смены *общенаучных* методологических подходов, характерных для ученых-экономистов, начиная с периода становления экономической науки до наших дней.

Исторически первым выступает *сущностно-онтологический* подход к исследованию воспроизводственных процессов, характерный для классиков политической экономики. На основе анализа позиций экономистов периода становления и формирования экономической науки устанавливается, что их принципиальная методологическая ориентация направлена на выявление глубинной причины существования явления и – через установление первоосновы (субстрата, субстанции) – на раскрытие его сущности. Поиск первооснов и причин экономической динамики привел физиократов к открытию схем кругооборота составных частей общественного продукта в натуральном и денежном выражении. Ф. Кэне создал предпосылки макроэкономической теории инвестирования и пропорциональности общественного воспроизводственного процесса. По существу физиократы подошли к идее цикличности воспроизводственного процесса и наличия причинно-следственных взаимосвязей между явлениями воспроизводства, хотя и поставили в центр своих исследований аграрное производство как наиболее развитой производительной отрасли своего времени. Рассмотрение экономических явлений в качестве постоянно повторяющихся, совершающих малый годичный цикл и соответствующий сельскохозяйственному году, становится частно-научным методологическим принципом политической экономии для последующих исследований воспроизводственных процессов. Характерно, что накопление выступало важным моментом кругооборота факторов и продуктов производства, а тенденции к улучшению техники производства связывались с использованием части продукта, остающейся после потребления, а также с опытом и умением работников. Это позволило классикам политической экономии заложить фундамент теории накопления и показать, что накопление – это не образование сокровищ, запасов, резервов, а непрерывный воспроизводственный процесс, имеющий в материальной основе прирост факторов производства благодаря излишку, созданному трудом работника сверх текущего потребления и обеспечивающему прогресс общественного производства.

Сущность накопления раскрывается в рамках данной методологической концепции как *накопление капитала*, способного приносить прибавочную стоимость в расширенном масштабе в непрерывном кругообороте. Социальные аспекты накопления капитала как отношения капитала и труда рассматривались через призму конструирования идеала будущего общественного развития, которое связывалось со свободой рыночных сил и саморегуляцией (концепция «невидимой руки») в направлении обретения счастья и благосостояния для всех. Исходя из этого, только капиталистическая собственность и рыночные отношения могут обеспечивать свободу распоряжаться дополнительным чистым продуктом, а это выступает для инвестора действенным мотивом к накоплению, дальнейшему совершенствованию производства и наращиванию объемов производительного капитала.

Бесспорной заслугой экономистов того времени является то, что в рамках имеющегося концептуального каркаса они поставили проблему существования каузальной взаимосвязи между экономическими феноменами и подошли к рассмотрению вопроса о наличии объективных экономических закономерностей между экономическими сущностями и явлениями, которые их как бы скрывают. В разработке этой проблемы следует искать истоки фундаментального положения, развитого в дальнейших теоретико-методологических исследованиях экономистов, о том, что познаваемый объект экономического исследования подчиняется определенному социальному закону и экономическая деятельность законосообразна.

Предпосылки для замены сущностного подхода и оформления нового видения объекта экономического исследования – накопления капитала – были подготовлены наличием формализованных понятий, противоречиями в теоретической основе учений классиков и практическими запросами со стороны новых хозяйствующих единиц рыночной экономики (домохозяйств, фирм, государства). Становление *функционального* подхода к исследованию экономической действительности во второй половине XIX в. происходило на фоне социо-культурного подъема западноевропейских государств, их быстрого индустриального развития, ускоренного внедрения достижений естественных наук в производство. Внутринаучные основания смены методологического «угла видения» социально-экономических явлений, лежащие на стороне закономерностей развития самого научного знания и изменения стиля мышления ученых. Нацеленность исследователя на поиск логико-математических зависимостей в экономике массового товарно-денежного обмена и исходная методологическая посылка о том, что сложное экономическое явление, например рыночные взаимосвязи между фазами общественного воспроизводства, может и *должно* быть описано совокупностью функциональных зависимостей, потребовала соответствующего формализованного категориального аппарата. Содержание научного знания об экономических процессах стало определяться не стремлением экономистов к абсолютной истине и однозначному знанию, а выстраиваться на основе признания относительного и вероятностного его характера. Концептуальный каркас неоклассических теорий выстраивается вокруг функционального отношения между переменными величинами, когда любому исследуемому значению экономической величины (аргументу) ставится в соответствие другая величина (функция). Сфера приложения данных теорий – прежде всего *статические* модели рыночных зависимостей, когда исследователи рассматривают функциональные отношения безотносительно к исторической форме их бытия, т.е. как *универсальные*.

Изменение общенаучной методологической концепции отразилось в терминологическом аппарате исследования воспроизводственных процессов. Анализ текстов на языке оригинала показал, что А. Смит пользовался термином *accumulation* (накопление–аккумуляция). Накопление капитала он описывал как процесс, присущий всем историческим типам хозяйствования, поскольку его первоосновой он считал орудия

труда и сам труд. В главной работе Смита на языке оригинала слово *investment* нами не найдено³. Это закономерно, так как в докапиталистическом и раннекапиталистическом хозяйстве капитал в большей степени отождествлялся с натуральными факторами труда, обеспечивающими включения работников в производство. В мануфактурный период экономическая власть денег не была абсолютной и денежная форма не имела в этот период всеобщего характера. Развитие капиталистических отношений и рыночного хозяйства обусловили обособление функций и, соответственно, сферы денежного и финансового капитала. Становление финансовых рынков и появление собственно финансовых инструментов нашло свое теоретическое отражение в работах Д. Рикардо, который наряду с понятием «*accumulation of capital*» (накопление капитала) употребляет как более широкое понятие «*investment of capital*» (инвестирование капитала), подразумевая вложение денег во все доходные сферы деятельности, связанные как с непосредственным производством, так и с финансовыми операциями на рынках. В последнем случае экономистом наиболее часто употребляется термин «*investment*», под которым подразумевается вложение денег для получения дохода на них⁴.

Ж.-Б. Сей, Ф. Бастиа, Дж. С. Милль употребление термина «*accumulation*» связывают с материальными формами накопленного богатства, а слово «*investment*» используется ими в большей части при анализе процесса вложений денег с целью получения излишка в денежной форме. При этом у Сея накопление – это прежде всего накопление производительного капитала (*accumulation of productive capital*) или годового продукта (*accumulations of annual products*)⁵, в то время как Милль уже начинает рассмотрение накопления заработной платы и других форм полученного вознаграждений в значении сбережения (*accumulate from their wages, fees, or salaries*)⁶. У Бастиа также накопление характеризуется как накопление капитала (*accumulation of capital*), а термин «инвестиции» часто употребляется вместе с термином «интерес» в значении банковского процента (*interest on ... investment*)⁷. В дальнейшем экономисты применяют более широкое понятие «инвестиции», различая капиталобразующие и финансовые. Однако в функциональных построениях экономистов, где накопление выступает как параметр (величина) или фактор, влияющий на движение кривых спроса и предложения на соответствующих графиках, окончательно закрепляется термин «инвестиции».

Применительно к макроэкономическим исследованиям в рамках функционального подхода несомненный интерес представляет рассмотрение накопления на *макроэкономическом* уровне через введение понятий «инвестиция» и «сбережение» как частей валового (общественного) внутреннего продукта. Инвестиции в этом случае выступают как *расход* на средства производства, объекты жилищного строительства, материально-технические запасы. Расходы (инвестиции) на ценные бумаги и другие инструменты финансового рынка не являются собственно инвестированием, так как не увеличивают совокупных средств общественного хозяйства, а выступают перераспределительным механизмом уже существующих у хозяйствующих субъектов активов. Макроэкономический анализ валового (общественного) внутреннего продукта в качестве *дохода* позволяет представить его как совокупность потребления и сбережения. Уравнение, в котором сбережения равны инвестициям, принимается как одно из основных *макроэкономических тождеств* при анализе равновесной экономики. Безусловный вклад макроэкономистов в теорию накопления составляет разрешение вопроса об оптимальных размерах накопления капитала и формулировка критерия оптимальности как устойчивого состояния с наивысшим уровнем потребления. Уровень накопления капитала, который обеспечивает устойчивое состояние с наивысшим уровнем потребления, определяется как золотой уровень накопления капитала.

Рассмотрение валового продукта со стороны его расходной и доходной части и математическая определенность функций потребления, инвестиций, сбережения в качестве основы анализа инвестиционной деятельности отражает функциональный подход и «схватывает» реально существующие воспроизводственные процессы. Это позволяет в абстрактных построениях рыночной экономики выделить реальные *факторы*, определяющие величину и динамику важнейших параметров экономической деятельности и выразить их в математических формулах (например, $1 = I(r)$, $I = Y - C - G$, $I = (Y - T - C) + (T + G)$, $8 = 1$; $S = KGr$, $i = sf(k)$, $i = sy$, $i = y - c$, $i = \Delta k + \delta k + nk$ или $i = \Delta k + k(\delta + n)$ и др.⁸. На основании теоретических воззрений на инвестирование и воздействующих на него экономических и внеэкономических факторов исследователи вырабатывают *практические* рекомендации для бизнеса и государства, оперируя элементами государственной политики – промышленной, инвестиционной, антикризисной, кредитно-денежной и налоговой и др.

«Человекоразмерность» формализованных экономических построений достигается путем привнесения в предмет исследования понятий, характеризующих поведение «экономического», т.е. рационально действующего в своих интересах человека (домохозяйства, фирмы). Отсюда вытекает необходимость введения в экономический анализ наряду с «функцией потребления», «производственной функцией», «инвестиционной функцией» таких дефиниций, как планы инвестиций и сбережений, планируемые расходы, «склонность к потреблению», «склонность к сбережению», «склонность к инвестированию» как средних и предельных величин. Экономисты, исследующие экономику через призму данного методологического видения, углубили анализ, рассматривая две группы факторов: с одной стороны, воздействующие на инвестиционный спрос, а с другой – на инвестиционное предложение. Эффект мультипликатора и акселератора показывает воспроизводственные последствия изменения величины инвестиционных расходов, на основании можно выработать практические рекомендации для формирования экономической политики государства. Вместе с тем формирование предмета исследования на уровне национального хозяйства, предпринятого представителями *кейнсианского* направления, показали и ограниченные возможности функционального подхода, подготовив условия для нового системного исследования экономики.

Становление методологии *системного* исследования во всех отраслях научного знания в качестве парадигмального основания познавательной активности научных экономических сообществ относится ко второй половине XX в. Принцип системности, имея в основании реальную целостность и организованность органического мира, стал выступать универсальным инструментом познания человеческого общества в его движении от единичного через особенное к всеобщему. Концептуальный методологический каркас системного подхода обладает значительной гибкостью и способен аккумулировать многие познавательные механизмы, выработанные в частнонаучных исследованиях экономистов в рамках предшествующих познавательных моделей. Системное мышление ученого творчески перерабатывает уже имеющиеся частнонаучные принципы и аксиомы, позволяя акцентировать внимание на *целостном* видении предмета его исследования и снимать ограничения, налагаемые регулятивными идеями функционального анализа изучения. При таком подходе системность объекта исследования задается в ходе его методолого-теоретического конструирования и признается как бы исходным моментом всего исследования. Изначальное видение объекта научного исследования как *системы* имеет значительный методологический потенциал и позволяет, во-первых, выявлять и рассматривать отношения, структурные связи и взаимосвязи в инвестиционной сфере (подсистемы); во-вторых, анализировать роль и место подсистемы в системе национального хозяйства как системы более высокого порядка; в-третьих, рассматривать инвестирование в цивилизационной, формацион-

ной, координационных системах; в-четвертых, показать значение инвестиционных процессов в глобальной экосоциосистеме.

Несмотря на отличия критериев построения систем эти подходы имеют важнейшую общую черту: они фиксируют *линейную* поступательную направленность развития общества, при которой каждая последующая ступень движения является именно ступенью развития, выступает более высокой и прогрессивной, чем предыдущая. Познавательная программа ученых направлена на поиск социально-экономических закономерностей эволюции социума и осуществляется в русле обоснования законов движения от простого к сложному, не предполагая фазового «срыва» и деградации экономической системы в целом. При этом деструктивные явления в экономической основе рассматриваются как выражение цикличности, когда за кризисом последует подъем и переход всей системы к более высокому уровню развития общества. Исследования самой цикличности идут в направлении поиска ее объективных основ, форм и причин очередности и регулярности поступательно-восходящего движения социума. Такая предпосылочность знания у исследователей и подсознательное ожидание очередного «экономического чуда» препятствуют выявлению реальных процессов и тенденций в национальной экономике. Применительно к российской ситуации это замедлило обоснование реалистичных программ вывода российской экономики из кризиса в начале трансформационных процессов.

В истории экономической мысли наиболее четко и последовательно системный подход был реализован К. Марксом в его исследовательской программе. Именно системное видение *формационного* движения открыло ему возможность проанализировать экономику как целостную социально-экономическую систему, имеющую, в отличие от природной, в основе человеческую *деятельность* с присущими ей целью, сознанием, ценностями. Актуальность данного подхода в том, что он нацеливает исследователя на выявление направлений развития сущности социально-экономических явлений как системы и обоснование закона развития социальных отношений. Это усиливает прогностическую функцию экономической науки и показывает причинно-следственные связи в общественных отношениях, как на уровне «производства вообще» (общее), так и в исторически данной системе (особенное, единичное). Ввиду спорности и дискуссионности вопроса считаем, что у К. Маркса историческая тенденция накопления – это описание социально-экономической и *прогностической* функции накопления в рамках его исследовательской программы. Такой подход позволяет ему поставить и дать свое решение вопроса о *субъектах* (носителях) общественного прогресса. Накопление капитала выступает, с одной стороны, как процесс самовоспроизведения экономической системы в специфически капиталистической социально-экономической форме и, с другой стороны, как средство обеспечения прогресса и саморазвития социально-экономических структур. Однако принятие в своем теоретическом конструкте за *аксиому* тезиса об «антагонизме противоречий капиталистического накопления» предопределяло выводы исследователя, а введенные им понятия «абсолютное» и «относительное» обнищание в качестве особых теоретических понятий для «поддержания» конструкции закона капиталистического накопления в настоящее время мало применимы для характеристики воспроизводственных процессов в индустриальных и постиндустриальных странах. Однако они могут быть актуализированы для социально-экономического анализа положения в развивающихся странах, а также для отражения негативных тенденций в трансформационной экономике в условиях деградации производственного и научно-технического аппарата. Исторический процесс накопления капитала, который сопровождался расширением экономического пространства и прогрессом в производительных силах человечества, не ликвидировал голод и нищету как явление в глобальном масштабе. По данным ООН, 19 % населения планеты, или

1,2 из 6,1 миллиардов человек, живут *ниже* черты бедности, при этом в Африке этот показатель равен 66%, в Азии – свыше 20%, в Латинской Америке – 8%, в Восточной Европе – 2 %, а в странах ОЭСР в виду его незначительности данный показатель вообще не фиксируется⁹.

Диалектический подход к экономическим явлениям, сконцентрированный на *антагонизме* его сторон, является одним из вариантов разрешения противоречий. В философской методологии современной науки имеются познавательные диалектические концепции, позволяющие в новом ракурсе рассмотреть диалектику и диалектическое противоречие без конструкта «антагонизм» (Т. Адорно, Ю. Хабермас, В. Швырев, В. Степин, В. Лекторский и др.)¹⁰. По нашему мнению, методологические подходы в рамках данных концепций разрешают проблему противоречий капиталистического накопления вне «уничтожения» его сторон, а путем их эволюционных преобразований и усиления действия факторов, которые были выделены немецким исследователем в качестве противодействующих тенденции падения нормы прибыли (повышение эффективности труда, удешевление элементов капитала, внешняя торговля, рост массы капитала). Повышение роли социального управления и социальной психологии в общественной практике, включая экономическую, позволяет современному государству поставить вопросы социально-экономического положения широких слоев населения под свой действенный контроль, проводя политику социальной гармонии при помощи перераспределительных механизмов (концепция социального государства).

Рассмотрение общенаучных методологических концепций, которые характерны для становления и развития экономической науки на протяжении всего периода ее существования в качестве самостоятельной отрасли научного знания, позволяет перейти к обоснованию современной теории накопления.

Особенности современной инвестиционной практики вытекают из активно исходящих процессов глобализации, роста влияния экологических факторов (экологизация) и системной трансформации российского общества. При этом формационная и координационная трансформация выступает специфической характеристикой российской экономики, а отчетливо проявившиеся в прошлом столетии тенденции к глобализации и возрастанию роли экологических проблем характерны для мирового экономического развития в целом, оказывая значительное воздействие на российскую экономику и ее инвестиционную составляющую. Противоречивость влияния данных факторов на общественное развитие объясняет трудности протекания социально-экономических преобразований в нашей стране. Наложение их действия во времени способствовали фазовому скачку экономической системы и ее самоорганизации на нисходящем тренде движения, т.е. переходу российской экономики к более низкому этапу развития по сравнению с исходной моделью по критериям развития человеческого капитала, высоких технологий, научной и социальной сферы.

В связи с усложнением объекта социально-экономического исследования *прогрессивность* вектора развития национального хозяйства будет зависеть, по нашему мнению, от умения российского общества сгенерировать из наличных знаний о природе, социуме и человеке прорывную стратегию социально-экономического развития. Догоняющая стратегия, отражающая линейность экономического мышления, не может быть положена в основу государственной политики развития страны на долгосрочную перспективу. Как нам представляется, именно данная стратегия уже была успешно реализована в годы индустриализации страны, но она же показала и слабые стороны такого развития. В этих условиях постановка вопроса об интеграции методологических подходов к исследованию экономических основ социума чрезвычайно актуальна, имея в основе общефилософскую проблему обоснования множественности вариантов выбора будущего.

Таким образом, потребность в интегративной методологии, не сводимой к механическому соединению категориальных аппаратов различных общенаучных методологических концепций, обусловлена сложностью, противоречивостью и скоростью изменений объекта экономического исследования, вызванными тесным переплетением технико-технологических, координационно-организационных, социально-экономических, институциональных и культурологических факторов общественного прогресса, влияющих на выбор стратегии национального развития.

Интеграция методологических подходов в исследовании экономических основ социума предполагает выделение понятия, которое выступает реальным интегрирующим началом исследуемой предметной области. По-нашему мнению, таким понятием может выступать экономическая деятельность вообще, а применительно к предмету нашего исследования – инвестиционная деятельность. Деятельностный подход не нашел должного применения в системных построениях при анализе экономики и практически не освещался в современной экономической литературе. Однако, по-нашему мнению, он может являться плодотворным, поскольку с конструктивной стороны позволяет: во-первых, показать, что деятельность всегда связана с воспроизводством, но не всегда с развитием, поэтому инвестиционная деятельность может приводить к расширению экономического пространства, не развивая его элементы, а закрепляя и консервируя социально-экономическую и технико-технологическую отсталость национального хозяйства; во-вторых, учитывать влияние политических условий и внеэкономических форм деятельности, в частности, социо-культурной и духовно-психологической на экономическую систему¹¹; в-третьих, сфокусировать анализ на условиях активизации процесса инвестирования в реальном секторе экономики и мотивационном механизме всех участников инвестиционной сферы, а также выделить из их числа *инвесторов*, экономические интересы которых совпадают с *прогрессивным* (не сырьевым) вектором развития российской экономики в настоящем и будущем; в-четвертых, определить роль человека и его интеллекта в сложнейших взаимоотношениях «индивид–общество–техника–природа» на современном этапе развития социума на основе *коэволюционных, коммуникационных и синергетически ориентированных* концепций; в-пятых, поставить и рассмотреть проблему законосообразности инвестиционной деятельности, особенности ее рассмотрения в свете современной методологии.

Учет деятельностного аспекта построения системы, как адекватно отражающей современное развитие экономической действительности, ее отдельные элементы, их взаимосвязи и закономерности движения, опирается на структурирование экономической деятельности как особого вида человеческой деятельности в процессе общественной практики. Инвестиционная деятельность выступает разновидностью экономической деятельности как таковой, поэтому в ее структуре можно выделить следующие элементы: цель, поскольку она целенаправленна и целесообразна; средства, без которых невозможно достижение планируемой инвестором цели, а также изменение и преобразование всего «экономического» мира, в котором оперируют участники (субъекты) инвестиционной сферы; сам процесс в инвестиционной сфере как активное преобразовательное и продуктивное действие, порождающее группы отношений (технико-технологические, отношения координации и организации, социально-экономические, институциональные); результат, который не совпадает с изначальной целью, так как в широком смысле он связан с преобразованием самих участников инвестиционной сферы и их бизнеса, а не только с непосредственным получением инвестиционного блага; а в узком – ввиду наличия инвестиционных рисков у инвестора и неопределенности процессов, протекающих в инвестиционной сфере, полученное инвестиционное благо может отличаться от запланированного инвестором.

Такое понимание структуры деятельности вытекает из подхода, обоснованного в работах отечественных методологов науки, и позволяет углубить изучение феномена «инвестиционная деятельность» путем последовательного анализа составляющих ее элементов: цели, средств, процесса и отношений, результата¹². Вместе с тем инвестиционная деятельность – это разновидность деятельности экономической, поэтому с позиции системного подхода ее необходимо рассматривать как элемент системы более высокого порядка. В этом аспекте общая целевая направленность инвестиционной деятельности задается как бы извне, т.е. определяется всей экономической системой как целостностью.

Таким образом, рассмотрение теории накопления в свете общенаучных методологических концепций позволяет показать, во-первых, взаимосвязь теоретических построений от методологической позиции экономистов; во-вторых, наметить подходы к формированию теории накопления на основе интегративной методологии и синергетически-ориентированных концепций.

Примечания:

1. Юдин Э.Г. Методология науки. Системность. Деятельность. – М., 1997. с.64.
2. Лекторский В.А., Швырев В.С. Методологический анализ науки (типы и уровни)// Философия, метод ологиднаука. –М., 1972.
3. См. <http://oll.libertyfund.org/Texts/LFBooks/Smith0232>
4. См. <http://www.econlib.org/library/Ricardo>
5. См. <http://www.econlib.org/library/Say>
6. <http://www.econlib.org/library/Mill>
7. <http://www.econlib.org/library/Bastiat>
8. I – инвестиции, g – ставка процента, s – норма сбережения от 0 до 1, y – продукция на одного работника, c – потребление на одного работника, Y – валовый доход, T – налоги, C – потребление, G – государственные закупки, K – капиталоемкость, G_r – темп роста национального дохода, Δk – прирост капитала на одного работника, δ – норма выбытия (амортизации), k – капитал па одного работника, n – темп роста населения
9. hdr.undp.org/statistics/data
10. Адорно Т.В. Негативная диалектика. – М. : Науч. мир, 2003; Фарман И.П. Социально-культурные проекты Юргсна Хабермаса - М. : ИФРАН, 1999; Лекторский В. А. Эпистемология классическая и неклассическая. – М.: Эдиториал УРСС, 2001; Степин В.С. Теоретическое знание. – М.: «Прогресс-Традиция». М.. 2000; Швырев В. С Рациональность как ценность культуры: Традиция и современность. – М. : Прогресс-Традиция. 2003.
11. В этой связи известный философ XX века Э. Мунье справедливо отмечал: «Экономическая структура, какой бы рациональной она ни была, если она основана на пренебрежении к фундаментальным требованиям личности, неизбежно разрушает себя изнутри». – Цит. по кн. Реале Дж., Антисери. Западная философия от истоков до наших дней.Т.4. – М.:ТОО ТК «Петрополис», 1997. с.487.
12. Лебедев С.А. Философия науки: Словарь терминов. – М.: Академической проект. 2004; Лекторский В.А. Эпистемология классическая и неклассическая. – М.: Эдиториал УРСС.2001.

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ

Стабильность и процветание государства во многом зависят от того, насколько полно оно удовлетворяет интересы населения. Поэтому роль социальной сферы постоянно возрастает. Укрепление здоровья населения, повышение благосостояния, культуры, развитие личности, увеличение профессионального и творческого потенциала – важнейшие условия социально-экономического и научно-технического развития и процветания страны.

Существует множество исследований, посвященных анализу и определению роли социальной сферы в трансформирующемся обществе. Однако остаются недостаточно исследованными многие аспекты обобщения и анализа трансформации и ее институциональной структуры, функций и условий деятельности. Это также относится и к ситуации с теоретическим обоснованием определения социальной сферы, которая часто представлялась как совокупность отраслей общественного производства, обеспечивающих удовлетворение специфических социальных и духовных потребностей населения. Однако основную область функционирования социальной сферы трансформирующейся экономики составляет не только общественное производство, но и расширенное воспроизводство общества, социальных групп и каждой личности в отдельности. Потребности населения в социальных и духовных благах уже не являются «специфическими», это обычные жизненно важные и насущные экономические потребности. Кроме того, область деятельности социальной сферы не ограничивается представлением только социальных и духовных благ, она связана с производством широкого круга товаров и услуг для населения.

В экономической литературе иногда еще имеет место отождествление социальной сферы с непроеизводственной, к которой относят совокупность отраслей экономики и видов деятельности, не включенных в сферу материального производства. Это связано с простотой и удобством статистической оценки данного явления, однако такое определение слишком узко для описания социальной сферы трансформирующейся экономики, так как социальная сфера связана с материальным производством, принимает участие в производстве экономических благ и воздействует на эффективность экономики. Сложность определения социальной сферы заключается также в том, что продуктом или результатом могут выступать положительные внешние эффекты, многие из которых относятся к росту человеческого потенциала общества. Данные эффекты бывает сложно выделить в чистом виде, сложно измерить или обобщить статистически, что осложняет их научный анализ. Научный аппарат изучения повторяющихся четких взаимосвязей, с помощью которых однозначно можно определить причину (факты) и следствие (эффект, результат), часто неприменим в социальной сфере, так как индикаторами эффективности функционирования социальной сферы могут выступать: уровень культуры, соблюдение норм морали и нравственности, комфортность, удовлетворенность и т.д.

Более полное понятие «социальная сфера» в условиях трансформирующейся экономики, по нашему мнению, должно отражать воспроизводство духовных и физических сил человека, воспроизводство семьи, отдельных социальных групп и общества в целом, включающее условия труда и отдыха, уровень материального благосостояния, образования, воспитания и здравоохранения, уровень и качество жизни и т.д. В этих условиях важнейшими функциями социальной сферы являются: обеспечение условий расширенного воспроизводства экономики, удовлетворение многих коллективных пот-

ребностей членов общества и участие в создании материальных благ, необходимых для эффективного воспроизводства рабочей силы и предпринимательских способностей.

В отличие от других сфер экономики основаниями для осуществления инвестиций в социальную сферу может быть не вновь созданная стоимость, а социальный эффект или вероятность его появления. Основные результаты деятельности исследуемой сферы составляют материальные и духовные блага, услуги и человек, способный к реализации своих семейных, производственных и гражданских функций, защите социальных прав. Социальная сфера выступает формой существования и организации общественных, региональных и локальных условий, непосредственно связанных с удовлетворением социальных потребностей отдельного человека и общества в целом путем организации производства, обмена и распределения материальных и духовных благ, создания благоприятной среды обитания.

Функционирование социальной сферы на региональном и локальном уровнях связано с понятием «социальная инфраструктура», под которыми понимается группа отраслей и видов деятельности, призванных удовлетворять потребности людей, гарантировать необходимый уровень и качество жизни в соответствии с принципами социального государства, обеспечивать производство человеческих ресурсов и профессионально подготовленных кадров.

Основные отрасли, блоки и компоненты социальной инфраструктуры составляют: жилищно-коммунальное хозяйство, сфера здравоохранения, система образования, наука и научное обслуживание, культура и искусство, бытовое обслуживание, физкультура и спорт, розничная торговля, общественное питание, пассажирский транспорт, связь, печать, радио и телевидение; творческие и общественные организации, социальное обеспечение, социальная защита населения, охрана окружающей среды, правоохранительная система.

Развитие социальной сферы зависит от множества факторов, основные из них: развитие экономики, финансовое состояние государства, уровень жизни населения, величина накопленного национального богатства и духовного потенциала общества и т. д. Характер социальной сферы и инфраструктуры, ее организация в отдельных регионах находятся под воздействием сложившихся традиций, национальных особенностей, климата, структуры хозяйства, плотности населения, характера его распределения между городом и деревней. В трансформирующейся экономике размеры инвестиций в социальную сферу в отдельные периоды сокращаются, поэтому объем социального обслуживания населения в большей степени зависит от накопленного в прежние годы социально-экономического потенциала региона и от возможности выделения необходимых финансовых ресурсов из региональных бюджетов.

В соответствии с принципом опережающего развития материального производства (примат производства) как основного фактора общественного прогресса, по отношению к социальной сфере нередко практиковался принцип остаточного финансирования. Анализ тенденции развития трансформирующейся экономики многих стран отвергает подобный принцип, так как для большинства этих стран характерны уменьшение доли производственной сферы и возрастание доли капитала в социальной сфере.

В развитых странах с рыночной экономикой, например в США, только 30% рабочих занято в сфере материального производства и их доля постоянно уменьшается. По мнению экономистов, к 2030 г. в этих странах для удовлетворения всех материальных потребностей общества будет достаточно 10% рабочей силы, но даже эта группа занятых в промышленности будет все в большей степени вовлекаться в обработку информации. В силу действия объективного экономического закона возвышения потребностей потребности в услугах образования, здравоохранения и т.д. растут быстрее совокупности остальных потребностей, и социальная сфера в дальнейшем может стать определяю-

щим элементом экономической системы. Это подтверждают и тенденции, связанные с тем, что социальная сфера предъявляет все больший спрос на различные виды машин и оборудования, материалы, препараты и т.п. Она становится все более емким рынком рабочей силы, и развитие социальной сферы способно смягчить безработицу.

Выделение социальной сферы и инфраструктуры из состава хозяйственного комплекса объясняется необходимостью выработки государственной и региональной политики по данному сектору экономики, так как значительная часть социальной сферы находится на постоянном бюджетном финансировании и получает финансовую поддержку со стороны государства. Средства предоставляются различными способами: путем прямых ассигнований из государственного бюджета и внебюджетных фондов, посредством выделения грантов местным территориальным органам, денежных компенсаций производителям и потребителям для оплаты услуг социальной сферы льготного и беспроцентного кредитования. Нередко такие кредиты носят инвестиционный характер и выделяются под программы, в которых предусмотрен постепенный возврат полученных сумм. Льготные и беспроцентные виды кредитования социальных программ могут применяться коммерческими банками и другими финансовыми структурами также в порядке благотворительной помощи для решения каких-либо социальных проблем.

Федеральные, региональные и местные бюджеты составляют один из основных источников финансирования социальной сферы. Поскольку в настоящее время основная часть социальных программ решается на местном уровне, то соответственно их финансовой и ресурсной базой в значительной мере становятся именно местные бюджеты. Органы власти на местах стремятся взаимоувязать финансовые поступления из местных бюджетов с финансированием за счет федерального бюджета, поскольку местные бюджеты имеют небольшую доходную базу. Это достигается с помощью выделения региональных блоков в соответствующих федеральных программах и на основе законодательного закрепления части федеральных налогов в качестве источника финансирования региональных программ.

Дальнейшее развитие социальной сферы характеризуется изменением соотношения бюджетных и внебюджетных средств, направляемых на социальные программы. Бесплатность предоставления социально значимых услуг социально уязвимым слоям населения должна сочетаться с платностью этих видов услуг для работоспособной части населения. Механизм бюджетного государственного финансирования целесообразно дополнять рыночным механизмом.

Вместе с тем действие законов рыночной экономики, в частности циклический характер развития трансформирующейся экономики приводит к таким негативным экономическим последствиям, как снижение интеллектуального и культурного потенциала населения, уменьшение естественного прироста и снижение качества жизни, обострение социальной напряженности и т.п. В связи с этим становится наиболее актуальной проблема эффективного управления социальной сферой, как целостного механизма, основанного на сочетании экономических и социальных аспектов, рыночных методов хозяйствования.

Важнейшие субъекты социальной сферы экономики – физические лица, которые с учетом функционального назначения подразделяются на государственные и негосударственные коммерческие и некоммерческие организации. Основная цель коммерческой организации – извлечение прибыли. Некоммерческая организация не имеет извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяет полученную прибыль между участниками. В социально-ориентированной экономике некоммерческие организации создаются и действуют в следующих целях: социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных, управленческих, охраны

здоровья, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей и др.

Некоммерческие организации могут образовываться и функционировать в любой части экономики – в том числе в производственной и социальной. Однако фактически большая их часть сосредоточена в социальной сфере, поскольку цели данной сферы совпадают. В этой связи совокупность государственных и негосударственных некоммерческих организаций в социальной сфере составляет ее общественный сектор, совокупность негосударственных коммерческих фирм – ее частный сектор.

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСАЙДЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БИРЖЕВОЙ СФЕРЕ

Биржевая деятельность построена таким образом, чтобы инвесторы могли выгодно вложить свои ликвидные средства, а получатели инвестиций – профинансировать свои расходы, на которые у них недостаточно собственных средств. Теория оптимального распределения ресурсов описывает управление финансовыми средствами наиболее эффективным образом. Успех оптимального распределения денежных средств достигается тремя путями: рынками собственного капитала (акции), заемным капиталом (займы) и за счет оборотов предприятия (финансирование из собственных средств предприятия). Рынки капиталов призваны, в первую очередь, обеспечить большую инвестиционную деятельность, такую как, например, финансирование современных промышленных сооружений или исследовательскую деятельность. В настоящее время убыстряющихся инновационных перемен очень важно чтобы предприятиям через рынок долгосрочных капиталов могли быть предоставлены необходимые средства для реализации новаций, так как в борьбе за потребителя успешным может быть лишь тот, кто вовремя имеет достаточный капитал.

Готовность инвестора участвовать в каком-либо предприятии подпиской на акции или их приобретением, т.е. готовность вложить свой капитал во многом зависит от доверия функционирующему рынку долгосрочных капиталов. Только если вкладчик чувствует, что с ним на рынке работают честно и что он защищен, он предоставит в распоряжение свои свободные средства.

Если у вкладчика нет доверия, возникает опасность, что капитал будет использован неверно и поэтому менее продуктивно. Этот нежелательный с точки зрения народного хозяйства процесс, ведущий к указанным негативным последствиям на рынке долгосрочных капиталов, является достаточным основанием для анализа того, какие факторы снижают имидж рынка капиталов.

Здесь среди прочего регулярно называется деятельность инсайдеров всех групп инвесторов. Именно поэтому преследуются незаконные сделки инсайдеров, а использование разницы в информированности на рынке недвижимости, напротив, представляет собой допустимую само собой разумеющуюся ситуацию.

Этот феномен должен рассматриваться на фоне международной ситуации конкурентной борьбы рынков долгосрочных капиталов. Недостаточная защита вкладчиков и рынка капиталов ведет в международном сравнении к потере конкурентоспособности. Подозрения в деятельности инсайдеров могут привести к негативному эффекту в плане капитальных затрат, расходов по сделке и ликвидности.

Государство должно проникнуться проблематикой защиты вкладчиков и улучшить положение мелкого инвестора по отношению к своему партнеру по бизнесу через соответствующие законы и предписания.

Существенную долю защиты вкладчиков составляет регламентирование деятельности инсайдеров, что представляет собой актуальную проблему.

Под информацией инсайдера понимается такая информация, которой потенциальный партнер по бизнесу владеть не может. При этом следует отличать факторы определения стоимости информации, которая затрагивает это конкретное предприятие, от особых знаний об отношениях на рынке.

Регулирование деятельности инсайдеров касается исключительно факторов определения стоимости из-за поступков инсайдеров. Характерным является преимущество во времени. До тех пор, пока информация не стала общедоступной, она может обеспечить большие доходы.

С понятием инсайдера связано ограничение частной сферы применения регламентации. Инсайдерами называются лица, владеющие «внутрибиржевой» информацией о предприятиях.

Главная цель всех правил о работе инсайдера – предотвращение того, что недоступная всем важная для оценки ценных бумаг информация была использована на биржевом рынке в ущерб рыночным партнерам.

Если на рынке дело не доходит до активного бизнеса инсайдеров, не возникает также и ущерба финансового центра, претензий на возмещение ущерба и штрафов инсайдеров. В этом отношении хорошо просматривается иерархия целей. Главная цель – предотвращение бизнеса инсайдеров.

Этого можно достичь двумя путями:

1. Лучше информированному участнику рынка временно запрещается участвовать непосредственно или через посредников на рынке ценных бумаг относительно затронутых ценных бумаг, а также передавать свою информацию другим лицам.

2. Разница в информированности ликвидируется за счет опубликования всех фактов и данных, важных для оценки ценных бумаг.

В настоящее время очень важную проблему в регламентации деятельности инсайдеров составляет оценка ущерба от деятельности инсайдера, а также, какие законодательные нормы существуют в тех или иных государствах и достигают ли они цели в современных условиях рынка.

Проблема бизнеса инсайдеров существует с тех пор, как появились соответствующим образом организованные биржевые рынки. Почти все вкладчики слышали о бизнесе инсайдеров и видят в нем, как правило, запрещенную деятельность.

Однако крупнейшая в мире инспекция рынка ценных бумаг U.S. Securities and Exchange Commission (S.E.C.) (Комиссия по делам фондовых бирж и выпуску ценных бумаг) указывает на то, что наряду с преследуемой по закону деятельностью инсайдеров существует еще их «легальный» бизнес. При этом речь идет о разрешенных транзакциях ведущих служащих в акции своих предприятий. О таких сделках с ценными бумагами следует уведомлять соответствующую инспекцию. Сроки для этого постоянно сокращались, а прозрачность повышалась за счет ускоренного обнародования.

Исследования показали, что инсайдерам с «легальным» бизнесом удается достичь лучшего результата в сравнении с обычными показателями.

Такие условия на рынке пытаются использовать также и эксперты по управлению имуществом и менеджеры инвестиционных фондов.

Во всех странах право биржевых инсайдеров определяется двумя идеями: защитой вкладчиков и рынка долгосрочных капиталов.

Законодательные нормы по работе инсайдеров стремятся повысить привлекательность рынка. При этом следует ясно понимать, какие транзакции разрешены, а какие преследуются по закону. Законодательные нормы фокусируются на следующих четырех основных пунктах.

Защита функций. Как уже отмечалось, к первостепенным задачам бирж в рыночной системе относится посредничество в превращении сэкономленных средств в инвестиции. Во многих странах заявленную политическую цель составляет усиление накопления капитала широких кругов населения. На этом фоне вкладчики могут доверяться не надежности некоего отдельного, как правило, незнакомого партнера, а незапятнанной работе биржи.

Регламентирование работы инсайдера, которое устраняет уже само подозрение на возможность злоупотребления, удерживает и привлекает новых частных вкладчиков и представляет одно из условий дееспособного рынка долгосрочных капиталов.

При этом задача законодателей – гарантировать поддержание и повышение эффективности рынков при помощи законов и распоряжений. Необходимость защиты рынков была очевидна с самого начала и аргументировалась уже в рамках американского законодательства по рынкам долгосрочных капиталов. При этом еще раз стоит подчеркнуть, что требуется не только национальный, но и выходящий за пределы государства взгляд на ситуацию. Усиление роста и конкуренции под международным углом зрения ведет к тому, что, например, в России должны быть устранены препятствия для развития рынка долгосрочных капиталов.

Личная защита. Следующая цель запрета на деятельность инсайдеров – защита отдельных частных вкладчиков. Так, например, в Германии право на свободное развитие личности ограничено требованием о равенстве прав. Свободная конкуренция в соответствии с этим принципиально означает предоставление равных шансов для конкурентов.

Тем самым бизнес инсайдеров запрещается, так как при ситуации на рынке, когда работают инсайдеры, риск партнеров по бизнесу уже не равен. Так, если инсайдер благодаря своей информированности, например, уже знает «истинную» стоимость акции, он может совершить очень выгодные сделки в ущерб неинформированных контрагентов.

Чтобы исключить такое ущемление интересов, каждый отдельный участник рынка должен быть защищен. На передний план здесь выступает аргумент равенства шансов. Хотя эта цель опосредованным образом достигается уже функциональной защитой, все же в случаях, когда деятельность инсайдеров незначительна для народного хозяйства, отдельным частным вкладчикам такая деятельность может нанести ущерб.

Законодательное регулирование деятельности инсайдеров должно способствовать сокращению указанных в данной работе ущербов или в оптимальном случае препятствовать ему, не нанося при этом вкладчику иного вреда.

Если инсайдеры получают громадные проценты, то логично предположить, что неинсайдеры получают проценты ниже среднего. При запрете деятельности инсайдеров повышаются доходы неинсайдеров, так как устраняется «обогащение» инсайдеров за счет неинсайдеров.

Индивидуальная защита в противовес функциональной представляет собой самостоятельную цель того же уровня. При этом речь идет не о защите доверия вкладчика, а его имущества.

Возмещение убытков пострадавшим. На законодательной основе пострадавшим вкладчикам должна быть дана возможность осуществить свои требования. Однако урегулированием вопроса о возмещении решается проблема уже понесенных из-за деятельности инсайдеров убытков. Поэтому предпочтительнее изначально предотвратить бизнес инсайдера: «Не было бы бизнеса инсайдера, не было бы и ущерба».

Таким образом, правила возмещения убытков хотя и важны, но в сравнении с предотвращением деятельности инсайдеров являются второстепенной целью.

Угроза штрафа. Чтобы решить проблему деятельности инсайдера, недостаточно обязать вернуть полученные от его деятельности доходы. Регулирование, построенное исключительно на возмещении убытков пострадавшим, не решает проблему в целом. Оно должно включать в себя соответствующий штраф инсайдера. Чем выше штраф грозит нарушителю, тем выше для него торговый риск и тем вероятнее он будет сторониться такого бизнеса.

В сделках с ценными бумагами вкладчик терпит убытки от деятельности инсайдера, поскольку он либо слишком дорого покупает, либо слишком дешево продает бумаги, либо до его заказа не доходит очередь на основании инсайдерского ордера.

Из-за осведомленности о деятельности инсайдеров на биржах вкладчики или потенциальные вкладчики опасаются т.н. «advers selection». Под этим термином понимается «проигрышный выбор».

Из-за асимметрии в информированности неинсайдеры не в состоянии проверить, сообщаются ли им на торгах ценных бумаг «честные» цены. Если не исключена ситуация работы инсайдеров, то неинсайдеры вынуждены постоянно учитывать лучшую информированность партнеров по рынку.

Следствием этого является то, что неинсайдеры уходят с рынка долгосрочных капиталов. Тем самым рынок сокращается по количеству участников, что ведет к уменьшению торговых оборотов. С другой стороны, это увеличивает и торговый риск инсайдера, так как на маленьких рынках его дела имеют большее влияние на курс, чем на рынках с большими оборотами и большим количеством участников. Альтернативой ухода с рынка могло бы быть представление требований надбавки на риск, например в форме более высоких дивидендов. Участники рынка требуют определенную премию, так как они с достаточной долей вероятности могут столкнуться при заключении биржевой сделки с инсайдером и должны будут при этом понести потери. Такая премия за риск означает повышение общих капитальных затрат и оказывает влияние на финансирование и реализацию инвестиций, что ведет к негативному эффекту как для отдельно взятых вкладчиков, так и для всей экономики в целом.

Несмотря на перечисленные негативные моменты в литературе постоянно приводятся аргументы против законодательного регулирования деятельности инсайдеров.

В качестве аргументов называется более быстрое приспособление к «настоящему» курсу акций, дополнительное стимулирование труда для менеджмента, усложнение передачи предприятий, преимущества курса только для «биржевых профи» и усиление недоверия из-за публичности темы деятельности инсайдеров.

Проведем анализ регулирования деятельности инсайдеров на примере Германии. При этом в фокусе исследования наряду с Законом о торговле ценными бумагами стоят законы о стимулировании финансового рынка.

С принятием второго Закона о стимулировании финансового рынка от 26 июля 1994 г. Германия выполнила свое обязательство по принятой ЕС директиве, запрещающей инсайдерам использовать конфиденциальную информацию в личных интересах, передавать третьим лицам или давать консультации на ее основе.

Впервые в Германии был издан закон, который предписывал штраф за незаконную деятельность инсайдера. Определение новых условий законодательного нормирования деятельности инсайдеров было проведено в Германии в третьем Законе о стимулировании финансового рынка в 1998 г. и четвертом Законе о стимулировании финансового рынка в 2002 г.

Критическая оценка показывает, что четвертый Закон о стимулировании финансового рынка во многих пунктах проводит улучшенную защиту вкладчика, а новое созданное Федеральное ведомство по надзору за финансовой деятельностью сможет лучше выполнять контролирующие функции, чем его предшественники.

Тем не менее некоторые пункты остались достаточно спорными, а именно:

в тексте закона использовано много неопределенных правовых понятий, их следует точнее разъяснить, например, необходимое определение используемого термина «биржа»;

недостаточно с точки зрения защиты вкладчика понимание того, что информация должна считаться общеизвестной, если она находится в распоряжении одной только так

называемой «компетентной общественности», необходимо стремиться к более строгой персональной ответственности членов правления и наблюдательных советов; до сих пор только в крайне редких случаях удавалось доказать, что именно они ответственны за ненадлежащее составление баланса;

стоимость возмещения, зависящего от полученного дохода, также должна быть критически пересмотрена, так как фальсификация баланса ведет к завышенным выплатам процента от суммы заключенного договора; последующая корректировка баланса должна автоматически привести к возврату завышенных премий, следовательно, необходимо принять соответствующую законодательную оговорку, касающуюся завышенных вознаграждений.

Активно обсуждаемые в настоящее время в Германии отдельные законы (Закон об улучшении защиты интересов вкладчиков и Закон о типовой процедуре инвестирования), к сожалению, учитывают лишь некоторые пункты, ведущие к улучшению положения.

Во всех западноевропейских странах участники рынка обязаны по запросу надзорного органа предоставить информацию о заказчике сделки с ценными бумагами.

Наиболее оптимальное решение – это ситуация, когда все транзакции ценных бумаг с соответствующими участниками рынка автоматически передаются в надзорные органы. Тем самым относительно легко исключается бизнес лиц, близких к предприятию, или банковских служащих.

Для экономической оценки необходимости законодательного регулирования важны все стороны влияния нового закона на рынок капитала. Регистрация всех транзакций и их автоматическая передача федеральным властям с целью выявления деятельности инсайдеров заставляет вкладчиков держаться подальше от рынка. При этом эффект оказывается такой же, как и при понимании, что на рынке работают инсайдеры – вкладчики уходят с рынка. В этом смысле оба подхода конкурируют между собой.

Банковская тайна остается полностью нерушимой, но надзорный орган за рынком ценных бумаг оставляет за собой право на получение информации в обоснованных подозрительных случаях. Гарантируется, что анкетные данные подозреваемых не могут использоваться в иных целях, кроме как для борьбы с инсайдерами, и не будут передаваться в другие органы федеральной или местной власти.

В Германии частные вкладчики не имеют возможности прямых сделок на бирже, заказы должны передаваться через кредитные институты. Зная об имеющихся заказах клиентов, кредитные институты имеют потенциальную возможность «фронтраннинга». Под использованием информации понимается в данном случае ситуация, когда брокер или сотрудник банка получает, например, большой заказ на покупку акции и, основываясь на данном знании, покупает для себя или для своего кредитного института эти акции по выгодному курсу.

Проблема фронтраннинга отпадает, если каждый вкладчик сам без подключения биржевых посредников размещает свои заказы прямо на бирже.

Такое решение трудно осуществимо. Имеется риск исполнения, так как биржа не может точно оценить платежеспособность заказчика. Участники рынка не могут положиться на общепринятую процедуру оформления документов через контрагента. При таких обстоятельствах сделки с ценными бумагами могут не проходить по упорядоченному пути.

Если в середине 90-х гг. было широко распространено мнение, что европейские государства вводили законодательство по деятельности инсайдеров без убеждения, а только «под внешним давлением», то сегодня с этим мнением никак нельзя согласиться. Так, например, различные законодательные инициативы в Германии (Закон о чистоте

предприятия и изменении права обжалования, а также Закон об улучшении защиты интересов вкладчиков) показывают, что страна признала необходимость действенной защиты инвесторов.

Такая тенденция характерна для всех европейских стран. Законодательные нормы в странах ЕС все сильнее сближаются. В Европе гармонизация именно на рынке ценных бумаг достигла самых лучших результатов. Были учреждены соответствующие комитеты: Европейский комитет инспекторов по рынку ценных бумаг (CESR) и Европейский комитет рынка ценных бумаг (ESC).

К процессу гармонизации относятся следующие четыре ступени:

1. Европарламент и Совет Евросоюза принимают законодательство, определяющее рамки, в которых может осуществляться законодательство стран, и формирует основные принципы.
2. Комиссия ЕС разрабатывает детали к вышеназванному законодательству.
3. Соответствующие комитеты дают свои рекомендации в Комиссию для составления текста закона на этапах 1 и 2. Штаб комитета по ценным бумагам находится в Париже.
4. Комиссия как страж законности договора ЕС обязана следить за соблюдением правил разработки законодательств.

Контроль над процессом интеграции европейского рынка долгосрочных капиталов лежит на мониторинговой группе Inter-Institutional Monitoring Group (IIMG), которая была назначена различными коллегиями ЕС.

При всех преимуществах гармонизации и интеграции методов и институтов нельзя упускать из виду конкуренцию. Соревнование между различными системами регулирования также имеет свои плюсы. Нельзя недооценивать позитивный аспект децентрализованного надзора в отдельных странах. Единственный общеевропейский надзорный орган на других уровнях приведет к удорожанию транзакций, например из-за затрат на переводы, усиление анонимности или повышенных транспортных расходов.

Важнейшим полем для деятельности в законодательстве по работе инсайдеров, например, для Германии в международной конкуренции за наилучшее регулирование правовых норм на рынке капитала является улучшение деятельности директоров и особенно введение законодательства, которое в качестве основания для предъявления претензии в случае нанесения ущерба стояло бы на стороне частного вкладчика и тем самым реально защищало бы его.

Сроки заявления о своих сделках с ценными бумагами собственного предприятия должны быть существенно сокращены во всех исследованных странах. Предложение Комиссии ЕС, предусматривающее пятидневный срок, несколько шире, чем действующее в США предписание по закону Сарбейнс-Оксли, по которому дается двухдневный срок. И даже его можно сократить еще больше. Необходимо и осуществимо правило, по которому вместе с заказом параллельно направляется уведомление в надзорное ведомство.

Нельзя отказываться ни от уголовно-правовой ответственности юридических лиц, ни от эффективного права на возмещение убытков. Для Германии особенно необходимо осуществить расширение гражданско-правового обязательства инсайдера по возмещению убытков и эмитента за неверную информацию на рынке долгосрочных капиталов, а также ввести личную ответственность органов.

В то же время часть возможных инструментов в борьбе против сделок инсайдеров по ряду причин не была использована.

Так, например, учитывая интересы инвесторов, во всех странах пришлось отказаться от автоматической поименной регистрации всех частных вкладчиков в надзор-

ных органах. Существует опасность, что они сразу отреагируют отвлечением капитала, если смягчатся условия соблюдения банковской тайны, что противоречит важнейшим типовым условиям на рынке ценных бумаг.

Аннулирование всех сделок с ценными бумагами задним числом хотя и создает ситуацию, будто бы деятельности инсайдера не было вовсе, технически такое решение невозможно реализовать и поэтому больше не рассматривается.

Регламентирование минимального времени простоя инсайдера также не достаточно эффективно, так как такое решение противоречит теории положительного эффекта возможно высокой ликвидности рынка. Другая проблема состоит в возможном затягивании обнародования негативных новостей.

В заключение стоит отметить, что выявленные недостатки в регулировании инсайдерской деятельности на фоне нарастающих перемен в биржевой сфере необходимо решать в минимальное время.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Налоговая политика – это важнейшая составная часть государственной финансовой политики, которая направлена на улучшение условий расширенного воспроизводства, накопление капитала и повышение конкурентоспособности российской экономики и ее сердцевины – промышленности. Основная цель проводимой налоговой реформы в России, которая по мнению некоторых ученых-экономистов продлится еще два-три года – снижение налогового бремени. В последние годы номинальная налоговая нагрузка в стране ежегодно снижается на 1% ВВП. В 2006 г. Правительство РФ также будет продолжать тенденцию снижения налогового бремени. Это же неоднократно подчеркивал в своих выступлениях Президент РФ В.В. Путин.

В целом сейчас в стране сложились экономические предпосылки для снижения налоговой нагрузки на бизнес. В 2005 г. резервы Банка России достигли 182,2 млрд. долл. В этом же году Россия сократила свои долговые обязательства на 32 млрд. долл. Стабилизационный фонд на конец 2005 г. достиг 1460 млрд. руб. В то же время за 2005 г. экспорт машин и оборудования в Российской Федерации снизился на 7 %, а импорт возрос на 28 %.

Как дальше реформировать налоговую систему страны? Обсуждению этого вопроса был посвящен прошедший в конце 2005 г. II Всероссийский форум «Бизнес и налоговая политика государства». По результатам встречи представителей бизнеса и правительства полного взаимопонимания достигнуто не было, так как у каждого – свои цели и задачи. Можно отметить следующие основные предложения бизнеса по изменению налогового законодательства:

- продолжить снижение ставки НДС, доведя ее до 13 % с сохранением льгот на печатную и лекарственную продукцию;

- ввести более солидную инвестиционную льготу по налогу на прибыль организаций в отношении средств, направляемых на капитальное строительство и в основные фонды;

- снизить ставку единого социального налога (ЕСН) до уровня 18 – 20 %;

- упростить налоговую отчетность организаций, а также сократить издержки налогоплательщиков, связанные с исполнением налоговых обязательств;

- увеличить налоговую нагрузку на игровой бизнес (фактически с 2001 г. по 2005 г. налоговые ставки здесь не менялись), а также облагать крупные и сверхкрупные доходы физических лиц по налоговой ставке не менее чем 20 %;

- повысить уровень ответственности должностных лиц налоговых органов.

Позиция представителей Минфина РФ, касающаяся данных предложений, такова: нельзя дальше снижать налоги для всех, так как это не дает соответствующего эффекта. После уменьшения налога на прибыль организаций с 35 до 24 % и налога на доходы физических лиц (НДФЛ) до 13 % результат был положительный. Однако снижение ЕСН до 26 % никакого эффекта не принесло – предприятия так и не вышли «из тени», и снижение налоговых ставок не пополнило ряды честных налогоплательщиков. Практика уклонения от уплаты налогов продолжает оставаться массовой.

Большие споры вокруг необходимости снижения ставки НДС идут и в правительстве страны. Снижение ставки НДС в Минфине РФ планируют лишь к 2009 г. при

условии стабильного экономического роста. Здесь опасаются, что снижение мировых цен на нефть может привести к дефициту бюджета.

В настоящее время НДС и налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) обеспечивают свыше 70 % поступлений в федеральный бюджет. В 2005 г. из 2,6 трлн. руб., полученных налоговых доходов на долю НДС пришлось 38,4 % (998 млрд. руб.), что в 1,4 раза больше, чем в 2004 г., на долю НДПИ – 32 % (832 млрд. руб.) – вдвое выше уровня 2004 г. (см. табл.).

**Структура поступлений администрируемых ФНС России доходов
в федеральный бюджет по видам налогов в январе- июле 2005г.**

	В % от общей суммы доходов
Доходы – всего	100
в том числе:	
налог на добавленную стоимость	43,3
налог на добычу полезных ископаемых	28,2
налог на прибыль организаций	13,3
единый социальный налог	9,8
акцизы	3,6
другие налоги	1,8

Что касается снижения налогов, то с 1 января 2006 г. налоговые льготы получили российские компании, занимающиеся высокотехнологичными разработками. Согласно Федерального закона от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» в шести субъектах федерации созданы особые экономические зоны (ОЭЗ). ОЭЗ создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры.

2

Технико-внедренческие ОЭЗ созданы в Москве (Зеленоград), Московской области (Дубна), Санкт-Петербурге и Томской области. Промышленно-производственные ОЭЗ созданы в Республике Татарстан (Елабуга) и Липецкой области. Одновременно создано Федеральное агентство по управлению ОЭЗ.

Во вторую часть Налогового кодекса РФ Федеральным законом от 22.07.2005 № 117-ФЗ внесены изменения специально для ОЭЗ, предусматривающие льготный режим налогообложения в части таможенных платежей, налога на прибыль, НДС, акцизов, ЕСН. Так, в промышленных налоговых оазисах компании смогут платить сниженный до 14 % ЕСН, а резидентам внедренческих оффшоров разрешено списывать на расходы все затраты на НИОКР. Организации-резиденты ОЭЗ также будут иметь льготы по налогам на землю и имущество.

В целом ОЭЗ будут способствовать созданию новых рабочих мест, формированию региональной промышленной и транспортной инфраструктуры.

Другое важное направление проводимой налоговой реформы – совершенствование налогового администрирования и усиление налогового контроля. Ряд принятых законов ужесточает требования к налогоплательщикам. Так, Федеральный закон от 04.11.2005 № 137-ФЗ увеличил полномочия налоговых органов и Пенсионного фонда РФ (ПФР). Теперь помимо недоимок по налогам и пени налоговые органы вправе взыскивать штрафы. Аналогичными полномочиями наделен ПФР. Если сумма штрафа не

превышает 50 000 руб., такое взыскание производится на основании решения налогового органа или ПФР, т. е. во внесудебном порядке. Для индивидуальных предпринимателей эта сумма составляет 5 000 руб. Решение налогового органа может быть оспорено в установленном законодательством порядке.

Также будут штрафовать в 2006 г. за невнесение платы за загрязнение окружающей среды. Штраф за неуплату составит для организаций от 50 000 руб. до 100 000 руб., для должностных лиц – до 6 000 руб. При этом повышаются в несколько раз действующие штрафы за негативное воздействие на окружающую среду.

Некоторые поправки к законам приняты в пользу налогоплательщиков. Так, судьи Высшего арбитражного суда РФ смягчили постановление Конституционного Суда от 14 июля 2005 г. № 9-п, которым фактически был отменен срок давности по налоговым нарушениям. В постановлении Президиума ВАС РФ от 11 октября 2005 г. № 5308/05 арбитры пришли к выводу, что по старым налоговым нарушениям организацию все-таки наказывать нельзя. При этом отсчет срока давности начинается именно с момента нарушения (или с момента окончания налогового периода, в который оно произошло).

3

Рассмотрим вступившие в силу с 1 января 2006 г. основные изменения налогового законодательства, касающиеся наиболее значимых для организаций налогов.

Нововведения по налогу на прибыль организаций (внесены Федеральным законом от 06.06.2005 № 58-ФЗ).

1. Смягчены требования к документам, подтверждающим расходы. Теперь в качестве таковых можно использовать документы, составленные в соответствии с обычаями делового оборота, применяемыми в иностранном государстве (ст. 252 НК РФ). Также можно использовать документы, косвенно подтверждающие произведенные расходы (таможенная декларация, приказ о командировке и др.).
2. Введена так называемая амортизационная премия в виде разрешения отнесения на расходы 10 % первоначальной стоимости основных средств и расходов, понесенных в случаях достройки, дооборудования, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств (ст. 259 НК РФ).
3. Увеличен с 30 до 50% верхний предел для уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль организаций в следующем году на сумму убытков, полученных в предыдущие периоды. С 1 января 2007 г. ограничение снимается полностью (ст. 283 НК РФ).
4. Предоставлено право организациям, имеющим несколько обособленных подразделений на территории одного субъекта Российской Федерации, уплачивать налог на прибыль в бюджет соответствующего территориального субъекта только через одно из таких подразделений.
5. Расходы в виде премии (скидки), выплаченной (предоставленной) продавцом покупателю вследствие выполнения определенных условий договора (в частности, объема покупок без изменения цены единицы товара), признаются внереализационными расходами (ст. 265 НК РФ).
6. В состав амортизируемого имущества теперь будут включаться неотделимые улучшения, произведенные арендатором с согласия арендодателя (порядок амортизации указан в ст. 258 НК РФ).
7. Изменен порядок признания расходов на НИОКР. Теперь расходы на исследования и разработки, давшие положительный результат, будут включаться в состав прочих расходов в течение двух лет (было три года), а расходы, не давшие положительного результата – в течение трех лет, как и ранее в 2005 г., но в полном объеме (было 70%).

Изменения в методах исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость (внесены Федеральным законом от 22.07.2005 № 119-ФЗ).

1. Все организации – плательщики НДС переходят на единый метод определения налоговой базы – «по отгрузке» (п. 1 ст. 167 НК РФ). Теперь это более ранняя из двух дат: либо момент отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг), имущественных прав, либо день оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок.

4

2. Изменен порядок применения налогового вычета. Теперь вычет «входного» уплаченного НДС по приобретенным ценностям (услугам) возможен и без факта оплаты (п. 2 ст. 172 НК РФ). Необходимо соблюдение лишь трех условий: а) получить от продавца счет-фактуру; б) оприходовать товар; в) намереваться использовать его в деятельности, облагаемой НДС.
3. Пересмотрены принципы налогообложения малых предприятий. Раньше организации и индивидуальные предприниматели могли не уплачивать налог, если за три предшествующих календарных месяца сумма их выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС не превышала в совокупности 1 млн. руб. Теперь лимит выручки для получения указанного освобождения увеличен до 2 млн. руб. (ст. 145 НК РФ).
4. Необходимо будет восстанавливать принятый ранее к вычету НДС в случаях дальнейшего использования имущества в операциях, не подлежащих обложению НДС:
по имуществу, переданному в уставный капитал;
по имуществу, которое перестало использоваться в налогооблагаемой деятельности;
при переходе на специальные налоговые режимы.
5. Расширен перечень льгот по уплате НДС. От налогообложения освобождены операции, указанные в ст. 149 НК РФ.

Изменения порядка уплаты акцизов (внесены Федеральным законом от 21.07.2005 № 107-ФЗ).

1. Отменен особый налоговый режим (режим налогового склада) в отношении алкогольной продукции и исключены акцизные склады оптовых организаций из числа плательщиков акцизов.
2. Проиндексированы специфические ставки акцизов на 9 % (кроме акцизов на нефтепродукты), а по табачным изделиям – в среднем на 15 %.
3. Отменены льготы по денатурированному этиловому спирту и денатурированной спиртосодержащей продукции, отменена нулевая ставка по прямогонному бензину и установлена ставка акциза в размере 2 657 руб. за тонну.

Таким образом, из сказанного можно сделать следующий вывод: государственная налоговая политика должна реализовывать важнейший экономический принцип налогообложения – достаточность или соразмерность налогообложения. В преддверии вступления России в ВТО государству и бизнесу необходимо выработать единую позицию по НДС и другим налогам для повышения темпов экономического роста и инвестиционной активности.

Литература:

1. Финансовый директор. 2006. № 1.
2. Налоговый вестник. 2006. № 1.

Филипченко А.М.

к. э. н., доц., Военный университет

ОСНОВНЫЕ ГРУППЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Сегодня общепризнанным является тот факт, что, выступая своеобразным «институциональным ядром» экономической инфраструктуры общества, группы экономических интересов (ГЭИ) во многом определяют как характер и содержание экономического взаимодействия, так и саму систему экономических отношений. При этом, будучи непосредственно связаны с базисными социально-экономическими процессами, они принадлежат к наиболее динамичным общественным структурам, которые не только быстро реагируют на технологические, производственные, социальные и политические сдвиги, но и зачастую являются инициаторами последних.

Как известно, наиболее существенные изменения в составе, особенностях взаимодействия и социально-экономической роли национальных ГЭИ происходят в переломные фазы общественного развития. Несомненно, к таковым относится и современный этап формирования в России цивилизованных рыночных отношений. Соответственно, учитывая значимость нефтегазового комплекса (НГК) для национальной экономики, на сегодняшний день одной из важных задач, стоящих перед российским государством, выступает регулирование деятельности основных субъектов НГК посредством согласования их экономических интересов.

Логично предположить, что любой хозяйствующий субъект, помимо стремления действовать в рамках «своего экономического интереса», прекрасно осознает и тот факт, что последнее возможно лишь при наличии определенных внешних условий, которые бы по меньшей мере не препятствовали реализации «избранного» способа получения конкретного экономического блага. Поскольку же одним из главных условий хозяйствования выступают так называемые «институты», то экономические агенты «обеспокоены» прежде всего содержанием установленных в сфере их деятельности формальных «правил игры». Если таковые не в полной мере соответствуют интересам хозяйствующих субъектов, то последние либо прилагают усилия для «благоприятного преобразования» существующих институтов, либо стремятся «обойти» установленные «правила игры» (причем в обоих случаях экономические агенты вынуждены нести дополнительные издержки, а это негативно влияет на состояние экономики страны в целом). В связи с этим одной из главных «экономических» функций государства выступает формирование таких «правил игры», которые бы наиболее полно отвечали интересам большинства хозяйствующих субъектов.

Между тем для формирования эффективных рыночных институтов в нефтегазовой сфере необходимо иметь четкое представление о характере интересов основных субъектов НГК. При этом «великая множественность» интересов конкретных хозяйствующих единиц вынуждает исследователей «группировать» последние по критерию совпадения их интересов. Иными словами, речь идет о необходимости анализа специфики интересов основных групп хозяйствующих субъектов НГК. Ведь без этого невозможно ни правильно оценить происходящее, ни дать сколько-нибудь достоверный прогноз развития НГК, ни разработать эффективный механизм согласования интересов его экономических агентов.

Следует подчеркнуть, что в отечественной экономической науке традиционно выделяются такие основные ГЭИ в нефтегазовой сфере, как:

общество (его интересы с формальной точки зрения должно представлять государство, а также формируемые им институты);

государство;

нефтегазовые компании (ВИНК и неинтегрированные преимущественно мелкие и средние компании);

субъекты Российской Федерации, на территории которых осуществляются добыча, транспортировка и переработка нефти и газа;

компаний-производители нефтегазового оборудования.

Так, российское общество, с одной стороны, является номинальным собственником нефти и газа (реально же ими распоряжаются государство и, в рамках определенных договоренностей с последним – нефтегазовые компании), с другой стороны, оно выступает крупным потребителем нефте- и газопродуктов, а значит, не может индифферентно относиться к изменениям, происходящим на данном рынке. Однако степень развития гражданского общества в России, к сожалению, такова, что оно пока не сформулировало четкой позиции по отношению к использованию природных ресурсов в своих интересах (пример тому – ситуация с розничными ценами на бензин летом 2004 г.). Более того, нефть и газ в последнее время стали «инструментом», с помощью которого многие политики пытаются манипулировать сознанием общества.

Конечно, хочется надеяться, что российское общество в процессе своей эволюции все-таки создаст эффективные институты, способные формулировать и проводить в жизнь реальные интересы народа. Вместе с тем, характер протекающих в нашей стране системных преобразований (особенно в содержании так называемых «неформальных институтов» – экономической ментальности, экономической культуры) позволяет предположить, что сказанное выше станет результатом отнюдь не ближайшего десятилетия.

В свою очередь, государство как реальный собственник природных ресурсов заинтересовано прежде всего в их эффективном использовании. Последнее означает максимизацию поступлений в бюджет и внебюджетные фонды финансовых средств от реализации нефти, газа и продуктов их переработки, а также экономически целесообразное и полное извлечение нефти и газа из недр. Причем для достижения этого возможны две формы реализации государственной собственности на недра: разработка и реализация нефти государственными компаниями; передача государством прав на разработку нефтегазовых месторождений на законодательно закрепленных условиях негосударственным компаниям.

Безусловно, первая форма отношений «собственник – недропользователь» сравнительно проста и заключается в основном в контроле одними государственными органами процесса исполнения утвержденных проектов разработки месторождений и выполнения лицензионных обязательств другими госорганами, а также устанавливаемого самим государством и осуществляемого его институтами порядка распределения нефти, газа и продуктов их переработки. Соответственно, в данном случае инвестирование в НГК также осуществляется государством.

Вторая же форма отношений предусматривает создание детального, хорошо отрабатанного и проверенного практикой законодательства в области недропользования, которое, как показал опыт ряда зарубежных стран, давно практикующих такую форму отношений, разрабатывается в течение многих десятилетий. При этом необходимость в «развитом» законодательстве проистекает из основополагающего противоречия между государственной (общественной) собственностью на недра и частным характером недропользования, включающим в себя преимущественно частную собственность

на добытое сырье. В такой ситуации недропользователь берет на себя обязанности обеспечения разработки месторождений согласно существующим правилам, нормам и проектам разработки (в случае лицензионного порядка недропользования) или выполнения концессионного соглашения (в частном случае – соглашения о разделе продукции (СРП), заключенного между государством-собственником недр и инвестором-недропользователем).

Между тем события в российской нефтегазовой сфере развивались таким образом, что здесь в силу ряда обстоятельств довольно быстро сформировалась преимущественно частная форма недропользования. К данным обстоятельствам в первую очередь следует отнести высокую ликвидность и конкурентоспособность российской нефти как экспортного товара, большую гибкость и разнообразие форм ее транспортировки и реализации, а также отсутствие у государства в первой половине 1990-х гг. возможностей поддерживать и развивать нефтегазовую отрасль. Все это переплелось с «огромным желанием» руководства страны: как можно быстрее развить частный сектор в экономике. Поэтому большая часть «нефтяных активов» России была «поделена» между рядом ВИНК и более мелкими неинтегрированными компаниями.

Хотя государство и было «освобождено» от финансового бремени содержания нефтегазовой промышленности, тем не менее по-прежнему за ним остается обязанность конструирования таких рыночных «правил игры», которые обеспечивали бы максимизацию поступлений финансовых средств в бюджет и внебюджетные фонды и при этом оставляли бы компаниям средства, необходимые для их текущих нужд и развития. При этом государство должно обеспечивать стимулирование и содействие привлечению инвестиций в НГК, создавать условия для рационального природопользования, проведения оптимальной технико-экономической, структурно-организационной и территориальной политики, ведущей к максимально эффективному (в народнохозяйственном и общественном отношении) использованию нефтегазовых ресурсов страны, включая осуществление институциональных преобразований в соответствии с изменениями в структуре «природных активов». Кроме того, не менее важной функцией государства является и содействие отечественным нефтегазовым компаниям в использовании возможностей международного разделения труда.

Что же касается структуры интересов вертикально-интегрированных и неинтегрированных (мелких и средних) нефтегазовых компаний, то ее можно представить следующим образом. Безусловно, частные нефтегазовые компании ставят своими целями максимизацию прибыли, стабильное функционирование и неуклонный рост, повышение капитализации. Причем, функционируя в различных природных, экономических и организационно-управленческих условиях, они соответственно имеют и разные возможности для достижения указанных целей. Так, добывающие компании берут на себя обязанность обеспечить освоение месторождений нефти и газа согласно существующим правилам, нормам и проектам разработки и другим (в случае с СРП) обязательствам, а также бремя всех расходов, связанных с данным процессом (производственные затраты; формирование прибыли компаний, направляемой на поддержание и развитие производства; выплата дивидендов собственникам; возвращение государству части выручки в виде различных налогов и платежей), но получают право на реализацию добычи нефти и газа и продуктов их переработки.

Необходимо признать, что представленная выше практика «раздела» прав и обязанностей ни у кого не вызывает серьезных возражений. Однако основные и довольно острые противоречия возникают при обсуждении конкретных моментов недропользования. Причем, будучи сама по себе актуальной, данная проблема в последнее время обостряется, так как политизируется различными силами, преследующими разнонаправленные экономические интересы.

Например, распоряжение природной (сырьевой) рентой до сих пор, невзирая на разрабатываемые и готовящиеся к рассмотрению законопроекты, выведено из-под контроля государства и сосредоточено в основном в руках частного (преимущественно крупного) бизнеса, за что последний платит «не очень большие» деньги, демонстрируя (в большинстве случаев) лояльность в отношениях с государственной властью. Государство в свою очередь пыталось «изъять» часть ренты различными налоговыми и им подобными инструментами. Система налогов и других платежей постоянно изменялась и, несмотря на большую активность в этой области, оставляет желать лучшего с позиции как государства, так и недропользователей. Так, в результате последних «законотворческих инициатив» оказалось сильно подорванным само существование неинтегрированных нефтегазовых компаний, работающих преимущественно на низкопродуктивных объектах.

Безусловно, сама по себе задача обоснования критериев для изменения порядка налогообложения представляется далеко не однозначной по причине прежде всего, разнообразия характеристик месторождений. Последние отличаются местоположением, определяющим природные и социально-экономические условия освоения, а также особенностями запасов по их величине, извлекаемости, степени выработанности, горно-геологическим условиям, дебитам скважин, физико-химическим свойствам нефтегазового сырья, степени риска при его поисках, разведке, освоении, разработке и т.д. Кроме того, на эффективность и «справедливость» налогообложения компаний влияют их собственные характеристики – такие, как организационная и финансовая структура, структура запасов по величине производственных издержек на их извлечение, финансово-кредитное состояние и т.д.

Однако попытка учесть все эти особенности, предпринятая несколько лет назад, не увенчалась успехом именно из-за обилия учитываемых факторов, многие из которых оказались недостаточно прозрачными или плохо поддающимися администрированию. Следовательно, намечая кардинальные изменения во взаимоотношениях государства и недропользователей, влекущие за собой коренную реформу системы налогов и платежей, целесообразно провести тщательный анализ возможных негативных последствий из-за изменения существующего порядка налогообложения.

Помимо сказанного, сегодня не менее «конфликтной» областью интересов государства и ВИНК выступает и усиление интеграционной мощи последних. При этом монополизация нефтяного бизнеса усиливает и его политическое влияние на все уровни власти.

Как уже было сказано, к основным ГЭИ в отечественной нефтегазовой сфере относятся и субъекты РФ, на территории которых реализуются те или иные нефтегазовые проекты. В частности, их администрации напрямую заинтересованы в увеличении доли платежей и налогов, остающихся в местных бюджетах, создании новых рабочих мест благодаря новым проектам, привлечении нефтегазовых компаний, работающих в регионе, к участию в совершенствовании транспортной и социально-бытовой инфраструктуры последнего. К сожалению, достаточно часто решение части этих задач происходит хаотично, без должного законного обоснования и во многом зависит от позиции компаний и «напористости» администраций.

Между тем законные основания «высшего» порядка в данной сфере все-таки существуют. Так, в спешке, сопровождавшей построение новой российской государственности, в Конституцию РФ было внесено нечетко сформулированное положение о совместном ведении Российской Федерацией и ее субъектами вопросов владения, пользования и распоряжения недрами. Это положение дало возможность регионам толковать право совместного ведения как их «равновеликое» право собственности на недра (принцип «двух ключей»), что соответственно привело к ряду негативных пос-

ледствий в процессе освоения недр (например, затягивание получения разрешения на разведку и разработку месторождений, повышение коррумпированности указанного процесса; срыв реализации ряда «готовых» нефтегазовых проектов и др.).

Как известно, одной из основных проблем современного развития российского НГК выступает неудовлетворительное состояние его основных производственных фондов (ОПФ), в структуре которых нефтегазовое оборудование (без трубопроводного транспорта) составляет в среднем 38,5%. Причем без увеличения инвестиций на обновление нефтегазового оборудования его дальнейшее старение может через 4–7 лет привести к существенному ухудшению технических характеристик, увеличению энергопотребления и аварийности в НГК. Соответственно для избежания этого нефтегазовым компаниям целесообразно увеличить объемы обновления оборудования до 5% в год от реальной стоимости ОПФ, что составляет порядка 2 млрд. долл. в год. Одновременно необходимо, ликвидировать накопившуюся за 10 лет задолженность («недофинансирование») в объеме 5 млрд. долл. Иными словами, для нормального воспроизводства ОПФ НГК в современных условиях объемы инвестирования в их обновление в течение ближайших 5-ти лет должны составлять как минимум 3 млрд. долл. в год.

Вместе с тем приходится констатировать, что в России в последнее время объемы производства нефтегазового оборудования и трубной продукции нефтегазового сортамента существенно снижаются. Так, например, если в 2002 г. было произведено 98 буровых установок для эксплуатационного и глубокого разведочного бурения, то в 2003 г. – только 35 комплектов. Темпы прироста трубной продукции, по итогам первого полугодия 2004 г., снизились в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом 2003 г.

Конечно, указанная выше проблема достаточно многогранна, но тем не менее большинство специалистов в качестве главной ее причины указывает на сокращение спроса на продукцию отечественных производителей со стороны нефтегазовых компаний. При этом обозначившаяся тенденция на снижение спроса достаточно парадоксальна. В условиях благоприятной конъюнктуры на мировом нефтегазовом рынке, роста доходов российских сырьевых компаний спрос нефтяников и газовиков на основные средства разведки и производства углеводородного сырья, казалось бы, должен неуклонно возрастать. К тому же продукция отечественных машиностроителей по интегральному показателю «цена–качество» часто вполне конкурентоспособна по сравнению с западными аналогами. Тем не менее надежды на то что отечественные нефтегазовые компании, воспользовавшись благоприятной ценовой конъюнктурой, начнут увеличивать инвестиции и тем самым дадут толчок развитию смежных отраслей, не оправдались (российские ВИНК предпочитают закупать импортное оборудование, оставляя без «куска хлеба» отечественных машиностроителей).

Таким образом, на сегодняшний день в качестве основных групп экономических интересов в нефтегазовой сфере России выступают общество (как номинальный собственник природных ресурсов), государство (как реальный собственник углеводородных запасов страны), нефтегазовые компании (как основные экономические агенты), субъекты РФ (как непосредственные участники развития нефтегазовой отрасли), а также компании–производители нефтегазового оборудования. Соответственно от того, насколько удачно будут согласованы их интересы, зависит эффективность развития отечественной нефтегазовой отрасли, а значит, и темпы роста национальной экономики.

КОНЦЕПЦИЯ ЛОГИСТИКИ КАК ОСНОВА ИНТЕГРИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Современный этап развития общественного производства характеризуется следующими тенденциями, сложившимися в экономической среде:

- рынок товаров насыщен и представлен широким ассортиментом, что порождает высокую конкуренцию;
- в борьбе за потребителя каждый производитель, действующий на рынке, вынужден учитывать появляющиеся новые его потребности, что, во-первых, ведет к формированию тенденции ориентации на конкретного потребителя, а во-вторых – к быстрому обновлению ассортимента товаров, а значит – и к сокращению жизненного цикла товара на рынке;
- повышение уровня благосостояния общества сформировало тенденцию развития сервисно-ориентированной экономики, т.е. таких экономических условий, при которых потребитель готов приобретать товар вместе с услугами;
- экономическая среда в таких условиях является сложной, высоко динамичной, а значит, характеризуется высокой степенью неопределенности;
- реакция организаций на изменения условий внешней среды требует оперативной обработки большого количества информации, что послужило важнейшим фактором развития и необходимости использования в управлении новых информационных технологий.

Представленные тенденции обосновывают сложившийся высокий уровень конкуренции во всех сферах общественного производства и требуют новых подходов к управлению организацией как таковой и предпринимательской в частности, в целях повышения ее конкурентоспособности.

Известно, что конкурентоспособность характеризуется тремя основными составляющими: качество, уровень сервиса и цена. Для конкурентоспособности организация должна удовлетворять требуемым потребителем качеству и уровню сервиса при минимальных затратах.

В основе создания любой ценности лежит процесс преобразования определенного ресурса из исходного состояния в конечный продукт, т.е. функционирование потока этого ресурса. Рассмотрим процесс создания материальных ценностей, в основе которого лежит функционирование материального потока, т.е. его формирование, преобразование и продвижение от исходного источника до конечного потребителя (рис.1.).

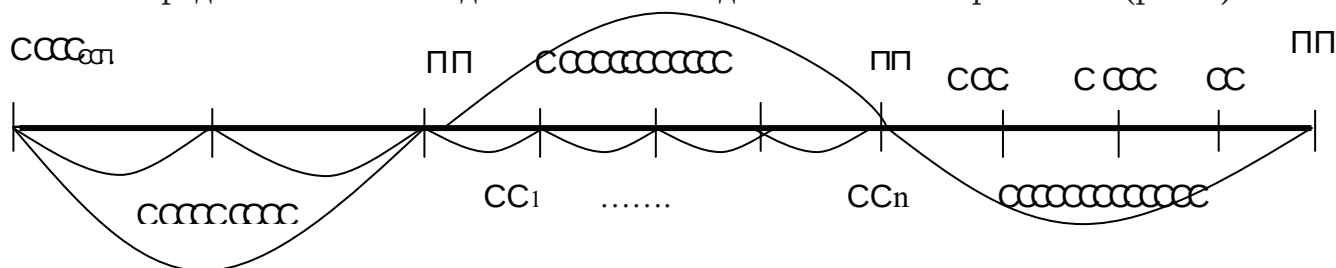


Рис.1. Схема функционирования материального потока в цепочке формирования ценностей.

Если в представленной цепочке формирования ценностей производителя рассматривать как центральное звено и допустить, что он выпустил конкурентоспособную продукцию, т.е. создал требуемое качество, выполнил заказ в срок и устранил лишние

затраты в процессе производства, то это еще не означает, что продукция будет пользоваться спросом и спрос вернется к производителю. Это связано с тем, что произведенная продукция, попадая в сферу распределения, может потерять свои потребительские качества, товарный вид и будет сопровождаться недостаточным уровнем сервиса, в зависимости от имеющейся инфраструктуры у посредников в канале распределения, профессионализма специалистов, политики ценообразования и т.д., что может привести к формированию такого соотношения «цена–качество», которое не обеспечит удержание или повышение спроса. В таких условиях производитель вынужден управлять сферой распределения, формировать каналы распределения посредством создания собственной распределительной сети или сети официальных дилеров и дистрибьютеров, которые принимают на себя обязательства реализации в канале распределения маркетинговой политики и политики цен производителя, поддержания требуемого уровня сервиса, а также оперативной передачи информации производителю об изменении или появлении новых предпочтений на рынке потребителей.

Сфера снабжения также влияет на формирование конкурентоспособности по всем ее основным составляющим и это проявляется в следующем.

По оценкам специалистов, 50 % брака, обнаруженного у конечного потребителя, приходится на поставщиков сырья, материалов или продукции промышленного назначения, а это значит, что при формировании конкурентоспособности продукции в части качества снабжение как стадия товародвижения оказывает прямое влияние.

Если учесть, что уровень сервиса формируется следующими характеристиками обслуживания потребителей: срок выполнения заказа, номенклатура услуг, сопровождающая выполнение заказа, своевременность (надежность) выполнения заказа, возможность быстрой замены обнаруженного брака, то следует отметить, что часть срока выполнения заказа приходится на цикл снабжения и можно говорить также и о прямом влиянии снабжения на формирование уровня сервиса, как составляющую конкурентоспособности производимой продукции.

В отношении цены (затрат) ситуация более очевидна, так как известно, что все затраты на снабжение составляют материальные затраты в себестоимости продукции и поэтому, чем ниже затраты на закупку и процесс снабжения, тем конкурентоспособнее продукция.

Проведенный анализ влияния процесса снабжения на формирование конкурентоспособности продукции обосновывает необходимость управления производителем и стадией снабжения при формировании, продвижении и преобразовании материального потока в логистической цепи производственной предпринимательской организации.

Анализ цепочки формирования ценностей показывает, что производитель не может самостоятельно обеспечить создание конкурентоспособной продукции без участия как посредников в сфере распределения, так и поставщиков в сфере снабжения. Но исходя из того что в рассматриваемой цепи функционируют независимые коммерческие организации, осуществить это традиционными методами и технологиями управления – не представляется возможным; необходима специфическая технология управления, которая может быть сформирована на основе концепции логистики

Большинство исследователей считают, что понятие «логистика» впервые было использовано в Древней Греции, где «*λογιστική*» (англ. – logistics) обозначало «счетное искусство» или «искусство рассуждения, вычисления».

Сегодня следует различать логистику как вид деятельности и как область научных знаний.

Логистика как деятельность – это работа руководителей различных рангов по координации и интеграции взаимодействия при планировании, управлении и контроле

движения материальных ресурсов, кадров, финансов, информации и прочих потоков в различных организационных системах.

Логистика как область научных знаний – это наука (теория, методология) повышения эффективности и конкурентоспособности организаций на основе синхронизации, оптимизации и интеграции потоков в производственных (организационных) системах, посредством выявления и устранения внутрисистемных и межсистемных конфликтов, преобразуемых во взаимовыгодные компромиссы корпоративного сотрудничества с целью повышения конкурентоспособности фирмы.

В процессе логистического управления необходимо достижение согласованного, интегрированного участия всех звеньев логистической системы (цепи) от ее начала и до конца в управлении материальными (и прочими) потоками при достижении конечных целей функционирования логистической системы. При оптимизации логистических систем один из основных критериев – критерий минимума конечных совокупных логистических затрат.

При анализе, синтезе и оптимизации объектов и процессов в логистических системах и цепях используется современный инструментарий (различные модели – математические, экономико-математические, графические, имитационные, основанные на новых информационных технологиях), т.е. реализация логистического управления в настоящее время практически невозможна без соответствующей информационно-компьютерной поддержки.

В настоящее время логистику можно рассматривать на самом общем уровне как концепцию развития социальных систем, при этом выделяя в качестве объекта логистики потоки (поточковые процессы) или преобразования в организационных системах, в качестве предмета логистики - оптимизацию поточковых процессов, т.е. преобразований в организационных системах, что предполагает не только оптимизацию, но обязательно синхронизацию и интеграцию поточковых процессов до формирования идеального проекта рассматриваемой организационной системы и требует системного подхода.

Как отмечалось выше, логистику можно рассматривать также как науку о разрешении меж- и внутрисистемных конфликтов в логистической системе организации, которые объективно возникают при декомпозиции главной цели организации, формирующей противоречивые частные цели, которые и порождают внутрисистемные конфликты. Внутрисистемные конфликты – это объективная реальность и предпосылка либо деградации, либо развития системы: направление изменения системы зависит от людей, от их владения знаниями о логистических основах организации функционирования систем.

Конфликты могут быть также межсистемными, так, например, рынок производителя формирует отношения конкуренции, которые по существу и являются межсистемными конфликтами, возникающими в логистических цепочках. Практика построения логистических цепочек свидетельствует о возможностях взаимовыгодного разрешения конкурентных отношений, что известно сегодня как использование корпоративной стратегии.

Сегодня в качестве общих принципов логистики признаются: корпоративность, концентрация, гибкость, синхронизация, оптимизация, координация, интеграция, «только тогда, когда нужно». Одни принципы логистики отражают изменение стратегии развития производственных систем. Так, для конца XX в. характерно развитие производственных систем по новой стратегии: «концентрация–гибкость–интеграция». Концентрация операций, высокая гибкость поточковых процессов в гибких производственных системах позволяет проводить их глубокую и всестороннюю синхронизацию, оптимизацию и интеграцию, что способствует устранению большого числа потерь в производстве.

Другие принципы логистики (корпоративность, координация, синхронизация, оптимизация и «только тогда, когда нужно») характеризуют логистику как новое мышление, связанное с устранением всех потерь, которые имеют место или постоянно возникают в производственном процессе в самых разнообразных формах.

Особое значение имеют главные принципы логистики: «оптимизация–синхронизация–интеграция». В самом деле, если объект логистики – потоковые процессы, а ее предмет – оптимизация потоковых процессов, то «оптимизация, синхронизация, интеграция» потоковых процессов означает процесс создания идеального проекта любой производственной системы. Это означает, что логистика является носителем системной парадигмы.

Известно, что системный подход, системная парадигма имеют существенные преимущества перед научной парадигмой, как методологией улучшения систем. Такое преимущество выражается в том, что при проектировании систем основной акцент делается не на локальном устранении причин прежних отклонений, а на прогнозировании будущих результатов. В качестве результата системного подхода выступает не улучшение действующей системы, а оптимизация системы в целом. Руководитель, принимающий решение, не следует сложившимся традициям и тенденциям, а выступает как лидер, оказывающий влияние на тенденции. Именно так реализуется принцип системного подхода в логистической концепции интегрированного управления предприятием

Сущность концепции логистики в более прикладном аспекте можно представить следующей упорядоченной совокупностью принципов (здесь под принципами будем понимать правила, исходные положения, используемые для управления материальным потоком в логистической цепи (системе) при его формировании, преобразовании и продвижении):

- сквозное управление материальным потоком от исходного источника до конечного потребителя;
- минимизация совокупных конечных затрат на функционирование материального потока (на его формирование, продвижение, хранение);
- сквозное, тотальное управление качеством функционирования материального потока от исходного его источника до конечного потребителя (реализация концепции TQM);
- тотальный дифференцированный (пооперационный) учет затрат на функционирование материального потока;
- наличие постоянных или долгосрочных партнерских отношений при формировании, преобразовании и продвижении материального потока;
- интеграция и координация взаимодействия партнеров в логистической цепи при формировании, преобразовании и продвижении материального потока;
- оптимизация параметров материального потока по критерию минимум совокупных конечных затрат на его функционирование;
- компьютеризация и использование новых информационных технологий при управлении материальным потоком.

На основе принципов логистики можно сформулировать основные концептуальные положения логистики применительно к функционированию предпринимательской организации как логистической системы.

Эти концептуальные положения включают:

- реализацию принципа системного подхода при проектировании организации и управлении логистической системой предпринимательской организации;
- индивидуализацию выпускаемой продукции и услуг (реализация тенденции ориентации на индивидуального потребителя);

- формирование системы учета затрат, обеспечивающей дифференцированный учет логистических издержек на протяжении всей логистической цепи (создание системы управленческого учета или контроллинга);
- формирование подсистемы логистического сервиса с целью достижения оптимального уровня сервиса в логистической цепи и требуемого для конечных потребителей;
- создание механизмов управления логистическими системами, обеспечивающих их адаптацию в условиях высокой динамичности и неопределенности окружающей среды;
- использование системы международных и государственных стандартов качества для обеспечения тотального качества функционирования материального потока в логистической цепи и логистической системе предпринимательской организации;
- интеграцию, синхронизацию и координацию материальных, информационных и финансовых потоков в логистической системе предпринимательской организации;
- вертикальную и горизонтальную интеграцию процессов основного и обеспечивающего производства и переход к постоянной модернизации технологии производства;
- интеграцию процессов управления в рамках интегрированной системы управления организацией (предприятием) на основе информационных стандартов управления, новых информационных технологий и единой базы данных управления предприятием;
- создание единой системы оценок эффективности функционирования звеньев в логистической системе предпринимательской организации и на их основе построение корпоративной системы мотивации;
- использование в качестве методической основы и инструментария концепций, имеющих логистическую направленность: реинжиниринг бизнес-процессов, контроллинг, концепцию «только тогда когда нужно» (ТТНК) и др.

Взаимосвязь логистики и концепции реинжиниринга бизнес-процессов можно проследить следующим образом.

Основная философия реинжиниринга — оптимизация процессов (потоков), пересекающихся со всеми функциональными задачами предприятия, что впоследствии может потребовать радикальных изменений в структуре организации и в распределении ответственности.

Реинжиниринг, аккумулировавший весь предыдущий опыт оптимизации потоковых процессов, направлен на «фундаментальный пересмотр и радикальное реконструирование бизнес-процессов с целью значительного улучшения показателей бизнеса» (Hammer, M. The Reengineering Revolution. — Handbook, 1996). Сегодня известны проверенные на практике основные его положения, а также конкретные методологические рекомендации проведения работ по реинжинирингу, выработанные на основе опыта, накопленного в компаниях при проведении различных программ совершенствования организации производства и систем управления, что обеспечило успешное распространение новой теории. Таким образом, основная задача реинжиниринга — фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование существующей работы (процессов) для получения резких (скачкообразных) изменений — полностью соответствует философии и концепции логистики.

Рассмотренные концептуальные положения логистики свидетельствуют, что сегодня логистика призвана решить сложнейшие проблемы, связанных с повышением эффективности (организованности) организационных систем, повышением их конку-

рентоспособности. В таком аспекте логистика должна реализоваться в следующей деятельности руководителей предпринимательских организаций:

принятии решений по критерию минимизации конечных совокупных затрат или корпоративного интереса, руководствуясь методологией системного проектирования систем, а не локального их улучшения;

направленности на устранение всех видов потерь, возникающих как внутри производственных подразделений, так и на стыках различных производственных и функциональных подразделений, как результат межфункциональных конфликтов. Это должно достигаться за счет синхронизации потоков (процессов), синхронизации и координации пересекающихся видов деятельности;

использовании организационно-экономического механизма управления, основанного на интеграции и координации взаимодействия функциональных подразделений, а также выработке компромиссов затрат при разрешении межфункциональных конфликтов;

В целом концепцию интегрированной логистики в рамках предпринимательской организации можно представить следующими схемами (см. рис.2, 3).



Рис. 2. Функциональная область



Рис.3. Концепция интегрированной логистики в предпринимательской организации

РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО АППАРАТА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА

В современных условиях образовательные учреждения высшего профессионального образования должны руководствоваться следующими принципами.

1. Необходимость учета особенностей различных сегментов рынка.

Данный принцип основывается на богатой практике рыночных отношений, которая показала, что потребители не выступают единым, монолитным сообществом¹. Они по-разному реагируют даже на одни и те же образовательные услуги, с одними и теми же свойствами. При совершении покупки потребитель осуществляет процесс выбора среди целого ряда аналогичных, предлагаемых на рынок услуг, и приобретает ту из них, которая в наибольшей мере удовлетворяет его потребности. При этом потребитель выясняет степень соответствия параметров продукции собственным потребностям и финансовым возможностям.

Поскольку потребности каждого отдельного покупателя складываются под воздействием обширного комплекса факторов, оценки одной и той же образовательной услуги разными потребителями могут не совпадать. Соответственно, неодинаковыми будут и их предпочтения, обуславливающие закономерности потребительского выбора. Следовательно, каждым потребителем уровень конкурентоспособности конкретной образовательной услуги будет оцениваться сугубо индивидуально.

Как правило, совокупный спрос представителей какой-либо референтной группы потребителей концентрируется вокруг некоторого уровня качества и цены образовательных услуг ввиду того, что на мотивы их поведения оказывают воздействие схожие внешние факторы. Анализируя психологические аспекты поведения и ценностные ориентации потребителя с помощью маркетинговых исследований, возможно выявить некоторые виды массовых реакций людей по отношению к определенной услуге². То есть с помощью относительно небольшого ассортимента можно удовлетворять существенную часть всего платежеспособного спроса и занимать значительную рыночную долю. Вместе с тем не следует ставить знак равенства между массовостью продаж и сильной конкурентоспособностью, так как образовательная услуга может быть ориентирована на узкие слои состоятельных потребителей.

Таким образом, конкурентоспособность любого вуза на разных сегментах рынка различна. Потребители, сегментированные по указанным критериям, имеют различную структуру установок, по-разному оценивают конкурентные преимущества и недостатки образовательных услуг. Для обеспечения ее конкурентоспособности необходимо осуществлять точную сегментацию потребителей.

2. Принцип противоположности целей и средств субъектов рынка.

Указанный принцип стратегического планирования означает, что образовательную услугу, как экономическую категорию, следует рассматривать в двойственном аспекте: необходимо учитывать интересы субъектов рыночных отношений, целевые ориентиры которых взаимосвязаны и противоположны.

Для потребителя цель получения образовательной услуг – приобретение ее способности удовлетворять конкретные потребности. Каждый потребитель, выбирая конкретную услугу, стремится добиться оптимального соотношения между уровнем потребительских свойств и расходами на ее приобретение и использование, т.е. получить максимум потребительского эффекта на единицу затрат. С точки зрения

предпринимательского подхода полезность образовательной программы определяется затратно-ценовыми факторами. В долгосрочной перспективе цель действий любого негосударственного образовательного учреждения – достижение максимальной разницы между ценой реализации услуг и собственными затратами на ее производство. В связи с этим первостепенную задачу вузов составляет формирование в сознании потребителя мнения о высокой степени полезности именно их образовательных программ.

Таким образом, для обоих субъектов рынка образовательная услуга представляет собой совокупность полезных свойств, материализованных в некую субстанцию, являющуюся средством удовлетворения потребностей как потребителя, так и производителя.

3. Принцип квазистабильности рыночной конъюнктуры в период проведения исследований.

Как известно, основу стратегического развития вуза составляют систематически проводимые внешние и внутренние маркетинговые исследования. Сущность данного принципа заключается в том, что конкурентоспособность образовательной услуги – понятие относительное, четко привязанное не только к конкретному рыночному сегменту, но и к определенному моменту времени³. При неизменности качественных и стоимостных характеристик услуги ее конкурентоспособность может меняться в довольно широком диапазоне за непродолжительные периоды времени.

Для избежания внутренней несогласованности основных параметров модели образовательного рынка необходимо рассматривать такой период времени, в течение которого должны быть неизменны психологические аспекты восприятия полезности образования субъектами рыночных отношений, возможности вузов, покупательская способность потребителей, рыночные позиции конкурентов и прочие условия. В качестве основных факторов определения длительности периода неизменности рыночной конъюнктуры могут выступать: уровень доходов и структура расходов потребителей, мода, привычки; качественные скачки в науке, технике и других областях знаний; инструменты государственного управления образованием (тарифы, государственные образовательные стандарты, налоговые и процентные ставки); принципы общественно-политического устройства; элементы конкурентной среды, скорость реакции субъектов рыночных отношений на действия друг друга и т.п.

Хотя данные периоды времени крайне малы с точки зрения возможных изменений внешней и внутренней среды, они достаточно продолжительны для того, чтобы собрать статистическую информацию для построения эконометрических моделей.

4. Принцип преимущественно рационального поведения субъектов рынка.

По нашему мнению, поведение каждого из субъектов рынка образовательных услуг можно рассматривать как серию взаимосвязанных рациональных действий с заранее определенной целью. Суть этих действий состоит в том, что субъект выбирает рациональные цели только в соответствии с его естественными и разумными социальными потребностями, тщательно рассчитывает оптимальный путь к удовлетворению потребностей.

Данная модель поведения в большей мере реализуется вузами. Любой предприниматель будет стремиться продавать услуги по цене как можно выше себестоимости⁴. Необходимо отметить, что даже те образовательные учреждения, которые используют в своей конкурентной борьбе демпинговые цены, прекрасно осознают, что данный инструмент приемлем лишь как один из тактических приемов «выдавливания» конкурентов с определенного рыночного сегмента, а не как фактор стратегического развития фирмы, долгосрочный инструмент укрепления своей рыночной позиции.

Каждый вуз стремится использовать все резервы для получения максимальной отдачи от имеющихся в его распоряжении ресурсов. Любые усилия в сфере повышения

качества образовательных услуг или снижения их себестоимости мотивированы лишь одним – получением дополнительной выгоды, которая может выражаться в усилении конкурентной позиции и повышении доли прибыли в цене продаж.

Действия большинства потребителей также подчинены принципу рациональности. Приверженность рациональному поведению повышается с ростом доли расходов на удовлетворение данной потребности или с ужесточением контроля над процессом расходования средств⁵. Оба этих фактора характерны для описания поведения потребителей образовательных услуг. Каждый потребитель стремится получить за свои деньги максимум с точки зрения их количества и качества. По нашему мнению, большую часть потребительского пространства можно охарактеризовать рациональным спросом, т.е. спросом, обусловленным качествами, присущими данному виду образовательных услуг.

Нерациональный спрос означает, что часть совокупного спроса обусловлена какими-то другими факторами, не связанными с качеством товара. Наиболее значительная его часть определяется внешними воздействиями на полезность товара. Величина ощущаемой потребителями полезности, извлекаемая из данной образовательной услуги, увеличивается или уменьшается от того, покупают ли другие потребители эту услугу, либо услуга имеет более высокую цену по сравнению с другими аналогами. Все последствия воздействия этих факторов на спрос описываются соответствующими эффектами.

Эффект вагона (присоединения к большинству) подразумевает увеличение спроса на товар из-за того, что его покупают другие члены данной группы потребителей. Если большинство действует рационально, то и действия меньшинства также можно считать рациональными.

Спрос, обусловленный эффектами сноба и Веблена, имеет несколько иную систему мотивации потребительского поведения. Действие эффекта сноба выражается в нежелании некоторых потребителей придерживаться той же шкалы показателей качества, что и большинство членов его группы. Рациональность действий подменяется в данном случае исключительностью положения, выделением из общего массива потребителей.

Эффект Веблена характеризует действия части потребителей нежеланием придерживаться ценовой шкалы, установленной большинством группы. Демонстративную цену следует рассматривать как плату за удовлетворение потребности ощущать себя социально исключительным обозначить высокое положение в обществе за счет права обладания дорогой образовательной услугой. При этом шкала ценностей выполняет функцию социального барьера. В обоих случаях решения потребителей по приобретению товара нельзя рассматривать как рациональные, так как демонстративная цена перерождается из средства в цель действий потребителя.

В любом случае природа иррационального спроса характеризуется обостренным конфликтом между основными факторами потребительского поведения (психофизиологическими и социокультурными, инстинктами и удовольствием).

Некоторые исследователи выделяют такую разновидность нерационального спроса, как спекулятивный спрос⁶. Диссертант утверждает, что в сфере оказания добровольных, платных образовательных услуг спекулятивность¹ является имманентно присущей характеристикой. Действительно, спрос на образование направлен не на удовлетворение потребности в настоящий момент времени, а на попытку сохранения или увеличения богатства в будущем. Потребитель, проявляя спекулятивный спрос,

¹ Здесь мы рассматриваем «спекуляцию» исключительно в дословном переводе с латинского «speculatio», как принятие решений в условиях ограниченности информации, без известного социокультурного контекста. – Прим. автора.

выступает в роли предпринимателя, так как целевые ориентиры его деятельности направлены не на выбор оптимальных ценовых показателей потребляемых услуг в настоящий момент времени, а на увеличение богатства в будущем. Нередко это соотносится с потерями и упущенной выгодой в настоящий момент.

Таким образом, принцип рациональности поведения рыночных субъектов позволяет применять в процессе принятия предпринимательских решений законы общей теории ценности, теории полезности, другие законы психологии и социологии.

Предложенные принципы являются результатом синтеза ранее известных законов и концепций и выдвигаются в качестве основных для решения конкретной задачи – повышения эффективности маркетинга в предпринимательской деятельности негосударственных вузов для наиболее полного удовлетворения интересов потребителей и производителей одновременно.

В связи с этим необходимо подчеркнуть, что системное решение задачи повышения эффективности маркетинга образовательных услуг возможно только при наличии научнообоснованного механизма определения его эффективности. Для этого необходимо определить критерий, относительно которого будет осуществляться контроль результатов деятельности, а также определяться затраты, связанные с его проведением. Специалисты по-разному подходят к этому вопросу.

С одной стороны, существует мнение, что маркетинг не подчиняется причинно-следственным закономерностям и поэтому применение количественных методов при оценке его результатов затруднено⁷. Сторонники этого подхода считают, что не все цели можно сформулировать количественно. Несомненно, применение количественных методов ограничено сложностью объекта изучения, нелинейностью маркетинговых процессов, наличием пороговых эффектов и временных лагов, эффектом взаимодействия маркетинговых переменных. Кроме того, многие исследователи отмечают относительную несовместимость персонала, занимающегося маркетингом и методами его количественной оценки⁸. Вышеупомянутое во многом обусловлено тем, что маркетинг связан с человеческим поведением, а не с техническими явлениями. В маркетинге ничто никогда не повторяется. Он ориентирован на конкретных потребителей, а все потребители разные.

С другой стороны, существуют иные подходы к этому вопросу. Например, в школе Ф.Котлера количественным методам обоснования маркетинговых решений отводится более значительная роль⁹. Сторонники этого подхода считают, что для определения эффективности маркетинга или какого-то элемента маркетингового комплекса необходимо сформулировать цель количественно. При таком подходе легко определить степень ее достижения, а также сопоставить результат с затратами.

В связи с этим представляется научно обоснованным при определении эффективности маркетинга образовательных услуг исходить из сходства маркетинговых затрат с инвестициями. Такое концептуальное положение базируется на следующих характерных чертах маркетинговых затрат.

1. Маркетинговые затраты так же, как и инвестиционные, разделены во времени с результатами, т.е. существует временной лаг между маркетинговыми затратами и их результатами. Маркетинг нацелен на инновационную деятельность в соответствии со спросом на рынке образования. Инновационная деятельность неизбежно приводит к инвестиционной деятельности, результаты которой отдалены во времени¹⁰. Получается, что временной лаг маркетинговых затрат даже больше временного лага инвестиционных затрат. Следовательно, затраты на маркетинг необходимо рассматривать как долговременные инвестиции в развитие образовательного комплекса.

2. Маркетинговые затраты взаимосвязаны и взаимообусловлены с инвестиционными затратами. Маркетинг является основой разработки стратегии развития вуза.

Реализация стратегии, как правило, предполагает инвестиции в различные сферы деятельности. В конечном счете, инвестиции в маркетинг порождают инвестиции в другие сферы деятельности, в первую очередь вложения в совершенствование учебно-материальной базы. Получается, что маркетинг, являясь сам инвестиционным процессом, исходный пункт и для других инвестиционных процессов.

3. Цели осуществления маркетинговых и инвестиционных затрат одинаковы. Известно, что затраты на покупку помещений, нового оборудования, разработку инновационных методик обучения являются капитальными вложениями, которые в будущем повысят способность вуза оказывать более качественные и конкурентоспособные услуги. Маркетинг направлен на те же цели, которые достигаются в будущем посредством инвестиционно-инновационной деятельности и которые выражаются в росте потребительских предпочтений и намерений¹¹. Это также способствует упрочению репутации вуза и формированию его благоприятного имиджа.

4. Маркетинговые затраты приводят к росту уровня продаж и прибыли. Инвестиции в производство тоже приводят к таким же последствиям. Внешне маркетинговые затраты воспринимаются как текущие издержки, одновременно с этим по своей сути они выступают долгосрочными инвестициями. По нашему мнению, на уровень продаж и прибыли наряду с маркетингом оказывает влияние одновременно много внутренних и внешних факторов. В связи с этим методика исследования взаимосвязи между затратами на маркетинг образовательных услуг вуза и уровнем его продаж и прибыли достаточно сложна и может дать лишь приблизительные оценки. Однако указанные затруднения ни в коей мере не снижают ценности и конструктивности предлагаемого подхода.

Поэтому будет логичным применение методологии экономической оценки инвестиционных проектов в отношении маркетинга образовательных услуг. Указанная методология предписывает определять эффективность затрат на основе расчета следующих показателей:

чистого дохода;

чистого дисконтированного дохода;

внутренней нормы доходности;

потребности в дополнительном финансировании (другие названия – стоимость проекта, капитал риска);

индекса доходности затрат и инвестиций;

срока окупаемости¹².

В связи с этим представляется возможным перейти к обоснованию наиболее адекватной модели для совершенствования предпринимательской деятельности вузов на основе теории маркетинга услуг.

Одна из первых моделей маркетинга услуг разработана в исследованиях Д. Ратмела. Это была первая попытка показать различия между функциональными задачами маркетинга в производственном и непроизводственном секторах. Модель Ратмела показывает, что в производственном секторе возможно различить по крайней мере три, хотя и связанных, но вполне самостоятельных процесса: 1) производства товаров; 2) маркетинга этих товаров; 3) потребления этих товаров. Однако эти функциональные задачи становятся трудновыполнимыми в случаях производства, маркетинга и потребления услуг.

Как уже отмечалось, в контексте услуг достаточно трудно разделить производство, маркетинг и потребление услуг на отдельные процессы. Это обусловлено спецификой услуги как продукта, на которую модель Ратмела делает главный акцент¹³. Процессы их производства и потребления одновременны. В тот момент, когда услуга производится, в этот же момент она и потребляется. Отсюда возникает необходимость направить

предпринимательскую активность на изучение, создание, оценку, рекламирование и продвижение на рынок непосредственно самого процесса взаимодействия между теми, кто производит услугу, и теми, кто ее потребляет.

Следующая «сервакшн»-модель (обслуживания в действии) П.Эйглие и Е.Лангеарда подчеркивает не только одновременность производства и потребления услуги, но и ее неосязаемость. Если модель Ратмела лишь обозначила необходимость внимания к процессу взаимодействия продавца и покупателя как новую функциональную задачу маркетинга, то «сервакшн»-модель как бы показывает то, что собственно происходит в этом процессе¹⁴. Ключевыми факторами в этой модели являются сам процесс обслуживания, организация услуг и потребители.

Наиболее важные элементы в этой модели, безусловно, потребители. Три стрелками на рис. 3.1. обозначены три главных фактора, которые, по мнению авторов этой модели, существенно влияют на поведение потребителей. Во-первых,

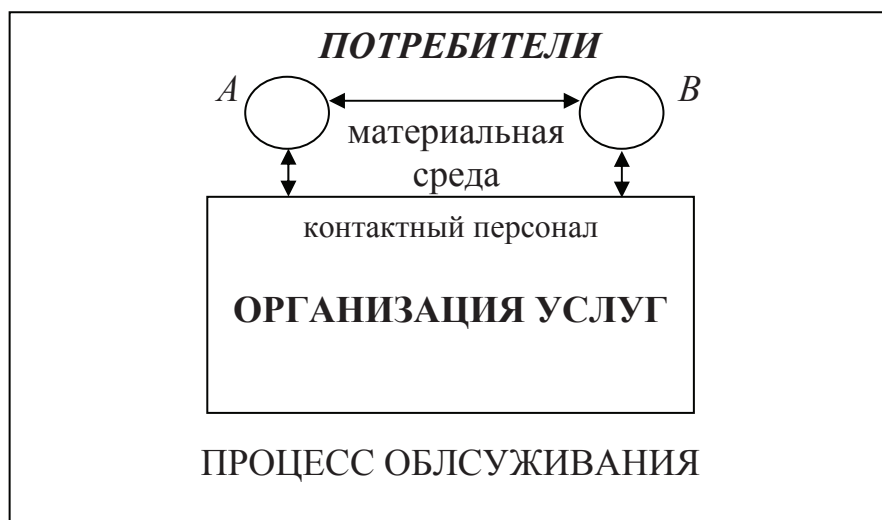
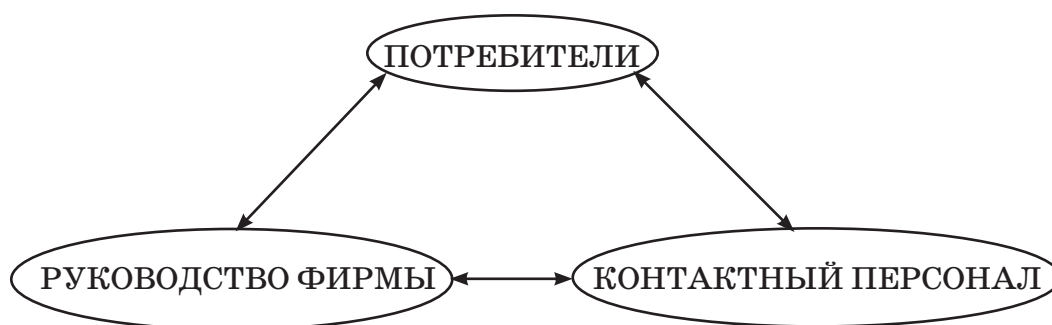


Рис. 3.1. «Сервакшн»-модель маркетинга услуг П. Эйглие и Е. Лангеарда

это организация, производящая услуги. Эйглие и Лангеард разделяют организацию услуг на две части: видимую и невидимую для потребителя. Согласно данной модели, наиболее важна видимая часть, которая разделена на контактный персонал, оказывающий услуги, и материальную среду, в которой происходит процесс обслуживания. Во-вторых, это другие потребители. Согласно модели качественные характеристики других потребителей, находящихся в процессе обслуживания в поле зрения или рядом ними, существенно влияют на общее восприятие процесса обслуживания.

Модель К.Грэнроса в значительной степени основана на моделях Д.Ратмела и П.Эйглие и Е.Лангеарда и формально не имеет какого-либо оригинального схематического выражения. Однако значительным вкладом этого автора в теорию маркетинга общепринято признается детальная концептуальная разработка терминологии маркетинга услуг и введение в научный оборот таких концепций, как внутренний маркетинг, качество услуги и интерактивный маркетинг¹⁵.

«Треугольная» концепция маркетинга услуг Ф.Котлера основывается на исследованиях внутриорганизационных коммуникационных процессов и концепции маркетинга отношений.

Рис. 3.2. «Треугольная» модель маркетинга услуг Ф.Котлера¹⁶

Согласно концепции, представленной на рис.3.2. три ключевые единицы образуют три контролируемых звена: фирма-потребитель, фирма-персонал, персонал-потребитель. Для эффективного управления предпринимательской деятельностью необходимо развивать три стратегии, направленные на эти звенья. Стратегия традиционного маркетинга направлена на звено «фирма-потребитель» и связана с вопросами ценообразования, коммуникаций и каналами распространения. Стратегия внутреннего маркетинга направлена на звено «фирма-персонал» и связана с мотивацией персонала на качественное обслуживание потребителей. Наконец, стратегия интерактивного маркетинга направлена на звено «персонал-потребитель» и связана с контролем качества оказания услуги, происходящим в процессе взаимодействия персонала и потребителей.

Анализ концепций маркетинга услуг позволяет заключить, что хотя они разработаны различными исследователями из различных стран и построены по различным принципам, в целом имеют общие структурные и концептуальные элементы. Во-первых, все модели отталкиваются от специфики услуги как товара. Во-вторых, все модели указывают на необходимость внимания к таким стратегическим факторам маркетинга услуг, как персонал, процесс обслуживания и материальное доказательство обслуживания. В-третьих, большинство концепций признают необходимость использования дополнительных стратегий для управления маркетингом услуг. Однако, по нашему мнению, ни одна из рассмотренных моделей не может без предварительной адаптации быть применена к предпринимательской деятельности вузов.

Примечания:

1. См.: Брун М. Национальный индекс удовлетворенности клиентов: построение и использование // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 4. – С. 34–39.
2. См.: Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: как побеждать на рынке. – М.: Финансы и статистика, 1991. – С.71.
3. См.: Гурков И.Б., Титова Н.Л. Тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции // Маркетинг. – 1997. – № 1. – С. 22.
4. См.: Теория потребительского поведения и спроса (Серия «Вехи экономической мысли». Вып. 1) /Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1993. – С.42.
5. См. там же. – С.84
6. См.: Лобанов М.М., Осипов Ю.М. Основные принципы оценки конкурентоспособности продукции //Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С.15–26.

7. См.: Чевертон П. Теория и практика современного маркетинга: полный набор стратегий, инструментов, техник /Пер. с англ. Егорова В.Н. - М.: ФАИР-Пресс, 2002. - С.45.
8. См.: Мизес Л. Человеческое поведение. – СПб.: Питер, 2001. – С.601.
9. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент /Пер. с англ.. Третьяк О.А Волковой Л.А., Каптуревского Ю.Н. – СПб.: Питер, 1999; Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: Учебное пособие. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004.
10. Баландин В.С., Ефимов С.В. Эффективность маркетинговой деятельности: Учеб. пособие. – Саратов: СГТУ, 2000. – С.74.
11. Багиев Г., Баландин В. Основные положения оценки эффективности маркетинговой деятельности //Регион: Политика. Экономика. Социология. – СПб., 2001. – № 2–3. – С.91–94.
12. См.: Тарасова Е.В. Инвестиционное проектирование. - М.: ПРИОР, ИВАКО-Аналитик, 1998. – С.41.
13. См.: Rathmell J. Marketing in the Service Sector. - Mass: Winthrop Publishers, 1974. – 197 p.
14. См.: Гареев Е.П. Маркетинг в банковской сфере. - М.: Финансы и статистика, 2004. – С.47.
15. См.: Новаторов Э.В. Международные модели маркетинга услуг //Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. - № 6. – С.49-63.
16. См.: Котлер Ф., Триас де Без Ф. Новые маркетинговые технологии /Пер. с англ. под ред. Т.Р.Тэор. – СПб.: Нева, 2004. – С.100.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ВЫПУСКА СПЕЦИАЛИСТОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ С ПОТРЕБНОСТЯМИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Профессиональное образование составляет неотъемлемую часть экономического и социального развития народного хозяйства и общества. Поэтому оживление деловой активности и наблюдающийся рост основных экономических показателей развития России должны сопровождаться более или менее значительным увеличением потребности народного хозяйства страны в квалифицированных кадрах рабочих и специалистов.

Выпуск специалистов начальных, средних и высших профессиональных учебных заведений России и федеральных округов (таблицы 1, 2) показывает весьма разнообразную картину динамики численности выпускников каждой из ступеней профессионального образования – начального, среднего и высшего¹. Выпуск квалифицированных рабочих устойчиво снижается из года в год, и снижение в 2003 г. относительно 1995 г. по федеральным округам составляет от 6 до 13%. При этом чем выше абсолютная численность выпускаемых специалистов, тем более высокими темпами происходит снижение, особенно характерное для Центрального федерального округа (на 21%). Исключением из этой общей закономерности является только Южный округ, численность выпуска рабочих в котором относительно стабильно поддерживается в течение 1999–2003 гг.

Противоположная динамика наблюдается по отношению к выпуску специалистов со средним профессиональным образованием: численность их устойчиво растет, хотя и сравнительно невысокими темпами, примерно одинаковыми во всех федеральных округах – на 36–52% в 2003 г. относительно 1995 г., кроме Центрального, где она несколько ниже (28%). Еще в большей степени растет численность выпускников высших учебных заведений. В большинстве округов отношение численности выпуска в 2003 г. к выпуску в 1995 г. составляет от 2,31 до 2,6, а в Южном округе еще выше – 2,75. Такая же тенденция сложилась у выпускников профессиональных учебных заведений субъектов РФ. Начальные заведения продолжают снижать выпуск во всех областях, краях и республиках, кроме Хабаровского и Приморского краев, где стабилизация и небольшой рост численности выпускников наблюдается с 1998 г. по 2003 гг., а также Республики Коми, где численность выпускников стабилизировалась и остается неизменной, начиная с 2000 г.

В средних профессиональных учебных заведениях субъектов РФ численность выпускников весьма различна. Устойчивая сравнительно высокая численность и ее прирост наблюдается примерно у 20 субъектов РФ – таких, как Московская, Воронежская, Архангельская, Вологодская, Новгородская, Ростовская, Новосибирская, Омская, Пермская, Тюменская, Свердловская, Ростовская области, Республики Башкортостан, Татарстан, Коми, Хабаровский, Приморский, Краснодарский, Ставропольский край и некоторые другие. Далеко не всегда устой-

¹ Использованные источники статистических материалов: Регионы России. 2004. – Москва, 2005; Российский статистический ежегодник. 2004. – М., 2004

Таблица 1.
Выпуск квалифицированных рабочих и специалистов учреждений начального и среднего профессионального образования

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Среднего- довой вы- пуск; тыс. чел.	Общий выпуск 1995-2003	Общий выпуск относительно занятых с со- отв. образова- нием, 2003
Выпуск квалифицированных рабочих из учреждений начального профессионального образования												
Российская Федерация	840,6	821,3	799,6	784,8	769,6	762,8	758,6	745,3	721,5	778	7004	0,7
Федеральные округа												
Центральный	187,3	181,7	174,1	169,7	161,3	150,2	160,8	154,4	148,7	165	1488	0,6
Северо-Западный	88,7	85,8	83,7	82	81,3	79,9	79,7	79	76,8	81,9	737	0,6
Южный	101,1	98,4	93,8	93,4	88,6	91,6	91,7	93	92,9	93,8	845	0,7
Приволжский	212,4	207,1	201,4	198,2	202,2	190,9	188,1	184,2	175,4	196	1760	0,6
Уральский	69,4	68,8	73	72,5	69,2	66,1	68	66,3	65,1	68,7	618	0,5
Сибирский	133,5	135,2	131,1	130,8	129,1	128,4	123,2	122,3	118,4	128	1152	0,8
Дальневосточный	49,4	47,1	45,4	45,9	46,2	45,7	47,5	46,2	44,2	46,4	418	0,9
Выпуск специалистов из учреждений среднего профессионального образования												
Российская Федерация	473	494	537,9	544,8	563,2	567,7	593,2	646,4	670,7	566	5091	0,3
Центральный	123,4	126,7	136,5	138,7	143,1	137,6	145,8	155,3	157,9	141	1265	0,3
Северо-Западный	41,5	43,4	47,1	46,8	47,7	47,9	49,1	55,6	56,3	48,4	435	0,2
Южный	63,1	64,4	72,1	71,5	74,1	78,7	81,8	87,8	91,5	76,1	685	0,3
Приволжский	111,3	119,4	130,5	133,1	139,2	140,8	146,6	158,9	164,5	138	1244	0,3
Уральский	41	43,1	46,9	47,5	50,1	51,1	52,9	58,9	64,3	50,6	456	0,2
Сибирский	69,9	73,1	79,4	81,1	82,4	84,6	88,4	97,4	101,6	84,2	758	0,3
Дальневосточный	22,8	23,9	25,4	26,1	26,6	27	28,6	32,5	34,6	27,5	248	0,3

чивая численность выпускников свойственна одновременно и средним, и начальным профессиональным учебным заведениям субъекта РФ, в большинстве случаев изменение численности разнонаправленно.

Таблица 2.

Выпуск специалистов учреждениями высшего профессионального образования

	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Средне- годовой выпуск; тыс. чел.	выпуск 1995, 1998- 2003; тыс. чел.	выпуск 1995; 1998-2003 гг. относительно занятых с высшим обр. в 2003 г.
Российская Фе- дерация	403,2	500,8	554,8	635,1	720,2	840,4	976,9	662	4631	0,3
Центральный	134,2	165,9	182,3	213,1	239,3	254,2	311,4	214	1500	0,3
Северо-Западный	44,4	55,4	62	71	80,4	92,5	102,5	72,6	508	0,3
Южный	45,7	61,3	70,7	77,7	87,9	111,6	125,6	82,9	581	0,3
Приволжский	78,6	95,2	102,6	115,8	135,8	167,6	189,7	126	885	0,3
Уральский	28,4	36	41,6	48,7	53	65,4	73,9	49,6	347	0,3
Сибирский	54,7	66,9	72,8	84,4	94,3	113,8	132,3	88,5	619	0,3
Дальневосточный	17,2	20,1	22,8	24,4	29,5	35,3	41,5	27,3	191	0,3

В еще более значительных и растущих высокими темпами численностях выпускают специалистов высшие учебные заведения тех же субъектов РФ, что и средние. К указанным можно добавить Кемеровскую, Томскую, Нижегородскую и Калининградскую области и Республику Дагестан, где в последние несколько лет значительно возросла численность подготовленных специалистов высших учебных заведений.

К 2003 г. в народном хозяйстве занято более всего работников со средним профессиональным образованием (27,9%), в несколько меньшем количестве – с высшим профессиональным и полным общим образованием (23%). 16% работающих имеют начальное профессиональное образование. Примерно такая же пропорция в основном наблюдается и в каждом из округов. Это позволяет квалифицированным рабочим и специалистам иметь весьма высокий уровень занятости по сравнению с населением, не обладающим профессиональной подготовкой. Вместе с тем по России в целом и по отдельным федеральным округам занятость специалистов каждой группы по образованию относительно экономически активного населения с тем же образованием составляет различные величины.

Таблица 3.

Группы занятого населения по образованию относительно групп экономически активного населения с тем же образованием

	высшее	неполное высшее	среднее профессио- нальное	начальное профессио- нальное	среднее (полное) общее	основное общее
Российская Федерация	0,96	0,89	0,93	0,91	0,88	0,85
Центральный	0,98	0,93	0,96	0,94	0,93	0,9
Северо-Западный	0,96	0,86	0,94	0,92	0,91	0,85
Южный	0,91	0,79	0,87	0,85	0,8	0,8
Приволжский	0,96	0,89	0,94	0,91	0,9	0,89
Уральский	0,96	0,92	0,95	0,93	0,88	0,84
Сибирский	0,94	0,88	0,91	0,87	0,85	0,79
Дальневосточный	0,96	0,93	0,94	0,9	0,87	0,83

При том что уровень занятости населения, не имеющего профессионального образования, весьма низок и колеблется в большинстве случаев от 0,85 до 0,88, уровень занятости населения с законченным профессиональным образованием для большинства федеральных округов составляет 0,93–0,96. Легко заметить, что чем более высокое образование имеет население, особенно профессиональное, тем выше его занятость. Из такой закономерности выпадает неполное высшее образование, и в меньшей степени она охватывает Южный федеральный округ (табл. 3).

Наиболее высок уровень занятости по России в группе с высшим образованием: шанс получить рабочее место у таких специалистов составляет 0,96. Прямая противоположность этому – группа с неполным средним образованием, вероятность получить работу у которой хотя и весьма высока, но ниже, чем у других групп по образованию – 0,85. Существенное различие наблюдается и в группе с начальной профессиональной подготовкой – 0,91.

Заметно различается занятость имеющих профессиональное образование и по федеральным округам. Самой высокой она является у группы с высшим образованием, занятой в Центральном округе, – 0,98.

Немногом менее высок уровень занятости – 0,96 у населения с высшим образованием Северо-Западного, Приволжского, Уральского и Дальневосточного федеральных округов, а также у населения со средним профессиональным образованием Центрального округа.

Уровень занятости 0,94–0,95 характерен работников с высшим образованием Сибирского округа, со средним профессиональным Северо-Западного, Приволжского, Уральского, Дальневосточного округов, начальным профессиональным Центрального округа.

Несколько ниже уровень занятости, как правило, 0,90–0,92 у работников, имеющих начальное профессиональное образование в Северо-Западном, Приволжском, Уральском, Дальневосточном округах, и среднее профессиональное в Сибирском округе. В отличие от этого, уровень занятости в группах населения без профессионального образования: здесь он колеблется от 0,79 в группе с неполным средним образованием в Сибирском округе до 0,91 в группе с полным средним образованием в Северо-Западном округе и как правило не превышает 0,90. Сюда примыкают и группы с начальным профессиональным образованием Южного и Сибирского округов.

Очевидно также, что уровень безработицы наиболее значителен среди имеющих основное общее образование; наиболее высок – около 20% – он в Сибирском и Южном федеральном округах. В тех же округах уровень безработицы экономически активного населения с профессиональным образованием хотя и выше, чем в других округах, но значительно ниже, чем среди профессионально необразованного населения. Максимальный же уровень занятости стабильно характерен для специалистов с высшим образованием.

Вместе с тем значительна доля безработных в различных субъектах РФ в каждой из групп экономически активного населения по профессиональному образованию. Среди экономически активного населения с начальным профессиональным образованием она составляет 10–15% в Кемеровской, Тверской, Курской, Архангельской, Кировской, Пензенской, Волгоградской, Магаданской областях, в республиках Башкортостан, Карелия, Коми и др. В 13 субъектах РФ доля безработных с этим образованием превышает 15% (Читинская, Астраханская, Смоленская области, республики Дагестан, Бурятия, Калмыкия, Алтай и ряд других). Несколько меньшая доля безработных – 5–10% – в Тюменской, Московской, Вологодской областях. Лишь в Москве, Санкт-Петербурге, Новгородской, Самарской и Липецкой областях доля безработных с начальным профессиональным образованием не превышает 2–4%. Безработные среди экономически активного населения со средним профессиональным образованием также составляют значительную долю – 5–10% – в меньшем количестве субъектов РФ.

К субъектам РФ с такой долей безработных относятся более 50 областей, краев и республик, в том числе и такие, как Пермская, Тюменская, Омская области и др. В других 22 субъектах РФ доля безработных не превышает 4% экономически активного населения с средним профессиональным образованием. В 12 субъектах безработица среди этой группы составляет более 10% (Рязанская, Ростовская, Томская области, Адыгея, Бурятия, Тыва, Дагестан и др.).

Экономически активное население с высшим образованием включает значительно меньшее количество субъектов РФ с высокой – более 10% – долей безработных. К ним относятся лишь республики Адыгея, Дагестан и Ингушетия. Тем не менее 5–10% безработных с высшим образованием от числа имеющего его экономически активного населения есть более чем в 30 субъектах РФ. Среди них Белгородская, Тамбовская, Томская области, республики Хакасия, Тыва, Мордовия, Коми и т.п. В большинстве же (более чем в 40) областей, краев и республик безработица в данной группе по образованию составляет менее 5%, а в 7 из них – 1–2% (Москва, Самарская, Костромская, Тульская, Калужская, Ивановская области).

Таким образом, по России в целом и по отдельным субъектам РФ складывается заметное противоречие: высокий уровень подготовки специалистов (с высшим и средним профессиональным образованием) сопровождается не только высоким уровнем их занятости, но и высокой долей безработных. А менее высокая и снижающаяся численность выпускаемых квалифицированных рабочих сопровождается более высоким уровнем безработицы при относительно высоком уровне занятости во многих субъектах РФ.

Возникает вопрос: насколько сбалансированы между собой выпуск квалифицированных рабочих и специалистов и народнохозяйственная потребность в них?

Количественным критерием численности выпускаемых рабочих и специалистов, необходимой для народного хозяйства, мы предлагаем использовать уровень занятости этой группы – отношение занятых с начальным, средним, высшим образованием к экономически активному населению с соответствующим образованием: чем выше уровень занятости специалистов, тем выше потребность народного хозяйства в специалистах с соответствующим образованием, тем выше может и должен быть их выпуск. При высоком выпуске, превышающем число соответствующих рабочих мест в народном хозяйстве, снижается уровень занятости и повышается относительная численность безработного населения с профессиональной подготовкой. Такого повышения не происходит, очевидно, в том случае, если выпуск специалистов соответствует потребностям предприятий и организаций, т.е. сбалансирован с ними.

В свою очередь, абсолютная численность выпускаемых квалифицированных рабочих и специалистов представлена в данной работе в относительной форме – в виде ее соотношения с численностью экономически активного населения: число выпускников на 1000 человек. Методически сбалансированность, таким образом, – это число выпускников каждого из видов учебного заведения – начального, среднего, высшего образования – на 1000 человек экономически активного населения.

Сбалансированность выражается в том, что более высокая численность выпускников начальных, средних и высших профессиональных учебных заведений в субъекте РФ на 1000 человек экономически активного населения соответствует более высокому уровню занятости экономически активного населения с соответствующим образованием в этой области (крае, республике).

Рассмотрим, в какой мере выпуск рабочих и специалистов сбалансирован с потребностями народного хозяйства каждого из субъектов РФ¹.

¹ В исследуемый список субъектов РФ не включены автономные округа в силу значительной зависимости подготовки специалистов для них в других субъектах РФ. Также не рассматривается выпуск специалистов с высшим образованием в Москве и Санкт-Петербурге, т.к. ВУЗы двух столиц готовят специалистов для других субъектов РФ так же, как и для себя, и в статистике соответствующие потоки выпускников не разделяются.

Таблица 4.

Субъекты РФ с сбалансированным выпуском квалифицированных рабочих и специалистов

начальное профессиональное образование				среднее профессиональное образование				высшее профессиональное образование			
	число выпускников	уровень занятости			число выпускников	уровень занятости			число выпускников	уровень занятости	
Новгородская область	11	0,97		Ярославская область	10	0,96		Хабаровский край	18	0,97	Приморский край
Пермская область	16	0,93		Челябинская обл.	11	0,97		Ульяновская обл.	10	0,96	Пермская обл.
Костромская обл.	16	0,92		Хабаровский край	11	0,97		Удмуртская Респ.	14	0,97	Пензенская обл.
Еврейская авт. Обл.	16	0,91		Удмуртская Респ.	12	0,97		Тюменская обл.	11	0,96	Орловская обл.
Республика Коми	15	0,89		Тюменская обл.	8	0,94		Тамбовская обл.	9	0,95	Оренбургская обл.
Республика Мордовия	15	0,88		Тульская обл.	10	0,96		Ставропольский край	15	0,96	Омская область
Новосибирская область	12	0,88		Тверская обл.	10	0,95		Ставропольский край	15	0,96	Новгородская обл.
Оренбургская область	12	0,86		Самарская обл.	9	0,97		Свердловская область	12	0,96	Нижегородская область
Саратовская область	12	0,86		Республика Татарстан	8	0,95		Сахалинская область	7	0,94	Мурманская обл.
Читинская область	10	0,85		Республика Карелия	10	0,95		Саратовская область	13	0,97	Магаданская обл.
Астраханская область	12	0,85		Псковская обл.	9	0,95		Самарская обл.	13	0,98	К-Черкесская Респ.
Смоленская область	10	0,83		Приморский край	8	0,94		Республика Хакасия	10	0,95	Курганская обл.
Респ. Дагестан	10	0,8		Пермская обл.	10	0,94		Республика Тыва	5	0,95	Красноярский край
Республика Ингушетия	6	0,77		Нижегородская область	10	0,95		Республика Татарстан	13	0,97	Ивановская обл.
				Липецкая обл.	10	0,95		Респ. Марий Эл	11	0,97	Владимирская обл.
				Калужская обл.	8	0,96		Республика Карелия	9	0,96	Астраханская обл.

7

Наибольшее их количество – 35 субъектов РФ – с численностью выпускников с профессиональным образованием, сбалансированной с потребностями народного хозяйства, имеет место в системе высшего образования (табл. 4). Число выпускников на 1000 чел. экономически активного населения колеблется в них от 5–7 (республики Тыва и Коми и Сахалинская область) до 14–18 человек (Ивановская, Омская, Орловская области, Ставропольский и Хабаровский края и др.) и как правило насчитывает 9–13 человек (республики Алтай, Марий-Эл, Татарстан, Нижегородская, Саратовская, Тюменская и др. области). При этом уровень занятости составляет от 0,94 (Владимирская, Мурманская, Сахалинская области) до 0,98 (Ивановская и Самарская области).

Значительно меньше субъектов РФ с сбалансированной численностью выпускников – 14 – насчитывается в системе начальных профессиональных учебных заведений. Число выпускников на 1000 чел. экономически активного населения составляет здесь во всех случаях от 10 до 16 чел. при уровне занятости от 0,8 до 0,93. Это Пермская, Костромская, Саратовская области, республики Коми, Мордовия и Дагестан. Резко отличается от большинства субъектов РФ этой группы Республика Ингушетия, где предельно низкому уровню занятости (0,77) соответствует столь же низкое число выпускников – 6.

В системе среднего профессионального образования насчитывается 18 субъектов РФ, в которых число выпускников на 1000 чел. экономически активного населения сбалансировано с потребностями народного хозяйства. В Самарской, Челябинской, Нижегородской, Вологодской, Тюменской областях, Хабаровском и Приморском краях, в республиках Татарстан и Карелии 8–12-ти выпускникам соответствует уровень их занятости 0,93–0,97.

В группе субъектов со сбалансированной численностью выпускников постоянно, во всех трех системах профессионального образования присутствуют только один субъект РФ – Пермская область. В других областях, краях, республиках сбалансированы либо одна или две системы профессионального образования, либо ни одна из них. В последнем случае численность выпускников либо недостаточна для удовлетворения потребностей народного хозяйства субъекта РФ, причем сама степень недостаточности может быть максимально высокой или умеренно высокой; либо эта численность превышает (умеренно или максимально) экономические потребности.

Субъекты с максимально недостаточным для народного хозяйства выпуском рабочих и специалистов, как это ни парадоксально, – Москва и Московская область, а в системе среднего и высшего профобразование – также Ленинградская область (табл. 5). Высокому уровню занятости (0,94–0,99) здесь соответствует небольшой выпуск – от 1 до 7 чел. на 1000 экономически активного населения.

Таблица 5

Субъекты РФ с максимальным выпуском квалифицированных рабочих и специалистов

начальное профессиональное образование			среднее профессиональное образование			высшее профессиональное образование		
	число выпускников	уровень занятости		число выпускников	уровень занятости		число выпускников	уровень занятости
г. Москва	5	0,99	г. Москва	7	0,99	Московская область	5	0,97
Московская область	5	0,95	Московская область	6	0,95	Ленинградская область	1	0,96
			Ленинградская обл.	3	0,94			

Таблица 6.

Субъекты РФ с максимально избыточным выпуском квалифицированных рабочих и специалистов

начальное профессиональное образование				среднее профессиональное образование				высшее профессиональное образование				
число выпускников	уровень заготовки			число выпускников	уровень заготовки			число выпускников	уровень заготовки		число выпускников	уровень заготовки
Республика Тыва	23	0,76		Омская область				Читинская область	9,6	0,9	Томская область	28 0,95
К-Балкарская Респ.	20	0,71		Кировская область				Рязанская область	10	0,89	Новосибирская область	19 0,94
				Оренбургская область				Республика Адыгея	9,5	0,89	Республика Адыгея	16 0,89
				Воронежская область				Ростовская область	11	0,89	Республика Дагестан	18 0,84
				Республика Башкортостан				Томская область	9,3	0,87		
				Брянская область				Республика Калмыкия	12	0,87		
				Саратовская область				Республика Тыва	13	0,86		
				Амурская область				Карачаево-Черкесская Респ.	6,5	0,85		
				Астраханская область				Республика Дагестан	7,5	0,85		
				Пензенская область				Кабард.-Балкарская Респ.	7,5	0,82		
				Камчатская область								
				Новосибирская область								

И наконец сравнительно небольшое число субъектов РФ имеет максимально избыточное число выпускников по сравнению с потребностями народного хозяйства в системе начального профессионального образования. В двух республиках высокий выпуск – от 20 до 23 человек – не может быть поглощен экономикой, в которой безработица среди квалифицированных рабочих составляет 24% (Тыва) и доходит до 30% (Кабардино-Балкарская Республика).

В системе высшего образования трех других республик число выпускников в несколько меньшей степени, но все же весьма значительно превышает уровень занятости. Первый колеблется от 16 до 18 человек в Адыгее и Дагестане, где специалисты не поглощаются экономикой с 11-16% безработных с высшим образованием (от числа экономически активного населения с высшим образованием). Особое положение занимают Новосибирская и Томская области, где высокий уровень занятости – 0,94–0,95 сопровождается числом выпускников от 19 до 28 человек на 1000 экономически активного населения. По всей видимости, вузы Новосибирска и Томска, как Москва и Санкт-Петербург, готовят специалистов не только для себя, но и для многих других городов Сибири.

В системе среднего профессионального образования, наоборот, число субъектов РФ с максимально избыточным выпуском специалистов составляет более 20 (табл. 6). Выпуск в большинстве случаев от 8 до 12 человек весьма значителен для народного хозяйства при количестве безработных, имеющих высшее образование, от 6 до 15%. К этой группе субъектов РФ относятся ряд экономически развитых областей России (Новосибирская, Омская, Томская, Саратовская и др.) с более высоким уровнем занятости и превышающим его выпуском специалистов, а также и республики Карачаево-Черкесская, Адыгея, Дагестан, Тыва и др. с высокой безработицей, но чрезмерным для них выпуском специалистов.

Таким образом, большинство субъектов РФ в определенной степени характеризуется сбалансированностью между численностью выпускников профессиональных учебных заведений и потребностями народного хозяйства, возможностями, которыми оно располагает для включения квалифицированных рабочих и специалистов в трудовую деятельность.

Сбалансированность выпускников с высшим образованием свойственна примерно половине субъектов РФ, со средним профессиональным – примерно 1/4 субъектов РФ, с начальным профессиональным – примерно 1/5. С другой стороны, примерно в половине областей, краев, республик выпуск квалифицированных рабочих можно признать недостаточным для народного хозяйства, а в 9 субъектах – более или менее избыточным. Таким же избыточным примерно в половине субъектов РФ число выпускников со средним профессиональным образованием, а в 5 наиболее развитых субъектах РФ – недостаточно. Избыточно оно является в системе среднего профессионального образования примерно 1/3 субъектов РФ.

Для преодоления дисбаланса подготовки специалистов в системе профессионального образования и потребностями народного хозяйства, необходимо, во-первых, уточнение специализации учебных заведений в соответствии с потребностями региональной экономики; во-вторых, дальнейшее развитие системы поступенчатого образования, в которой каждый из его видов – начальное, среднее, высшее – действительная ступень на пути к получению высшего образования. Однако, эта проблема – предмет специального рассмотрения, выходящего за рамки данной статьи.

НАУЧНО - МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПАРКОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Возможность и необходимость формирования, эффективного использования и управления парком технологического оборудования промышленных предприятий была осознана в последнее время, и в научно-практическом плане сроки охватывают по крайней мере, следующее 10-летие. Парк технологического оборудования (ПТО) — это массовые достаточно сложные устройства, создающие рабочие места для выполнения однородных технологических операций (резание материалов, обработка давлением, сварка, термообработка и др.). По удельному весу парки предприятий делятся на три категории: значительный вес $50 \pm 20\%$; серьезный вес $20 + 10\%$; незначительный вес до 5–10% от общего числа машин. Достоверные статистические данные о составе и состоянии таких парков отсутствуют. Изучение любого крупного парка позволяет распространять рекомендации и предложения на аналогичные или меньшие парки предприятий. Такое исследование парков станков — новое по методологии, теории, методике и практическим выводам было поставлено и выполнено впервые в 1995–99 гг., хотя предшествующий научный базис создавался в течение более 35 лет.

Типовой ведущий представитель парков на предприятиях машиностроения и приборостроения России — парк технологического оборудования; этот парк — основной базисный элемент машиностроения, поэтому меры по повышению его эффективности имеют не только теоретическое, но и огромное практическое значение. В последние 10 лет развитие и обновление парка технологического оборудования приостановилось: коэффициент сменности на предприятиях упал с 1,8–2,1 до 0,3–0,5; службы нормирования практически прекратили существование. Если 10–12 лет назад выпуск отечественных станков позволял обновлять на передовых предприятиях весь парк за 12–15 лет, то сегодня сокращение выпуска станков с 74,2 тыс. до 9,3 тыс. ежегодно резко приостановило этот процесс; аналогичная картина наблюдается и для смежных групп оборудования — выпуск прессов в стране сократился в 23 раза с 27,3 тыс. до 1,2 тыс. — 4,3%. Машинное время непосредственной обработки деталей резанием сократилось с 40–50% до 7–10%, а в ряде случаев до 5%. Это привело к тому, что любые частные исследования в области интенсификации процессов резания временно стали терять свое экономическое значение. Анализ ситуации и оценки экспертов показывают, что такое положение сохранится в ближайшие годы, а если не принять никаких мер, то ПТО полностью потеряет свое базисное значение для машиностроения и приборостроения. В связи с этим будет в корне подорвана сложившаяся система подготовки специалистов на высшем и среднем специальном уровнях (инженеров-механиков, мастеров, станочников-операторов, нормировщиков и др.), а также окажется временно невостребованной наука о резании материалов со всеми смежными научными дисциплинами и теоретическими проблемами.

Выбор конкретного объекта исследования (парк технологического оборудования в переходный период) обусловлен следующими условиями:

Обновление. Концепция сохранения, обновления, управления ПТО должна позволять выбрать стратегию из нескольких альтернатив (вариантов, сценариев развития), по возможности без привлечения внешних инвестиций за счет внутренних заново выявленных ресурсов.

Размеры ПТО должны быть такими, чтобы выводы и рекомендации проведенного исследования были справедливы для многих меньших и более простых по

структуре парков (исследование должно охватить все основные типы и бытующие модели станков).

Сложность. Исследуемый ПТО должен быть достаточно высокого уровня сложности, чтобы с небольшой коррекцией принципы оценки и управления могли использоваться в смежных отраслях народного хозяйства.

Системность (здесь и далее под словом «система» понимается парк станков в комплексе с человеком и средой). По мере нарастания сложностей концепция управления и интенсификации ПТО только за счет технических факторов временно отходит на второй план — главная причина в том, что они рассматривались формально и автономно вне связи с человеческим фактором, который учитывается в рамках отдельных рабочих мест; здесь впервые факторы рассматриваются в комплексе, системно, включая влияние макроокружения в виде развивающихся законов экономики.

Универсальность. Сформированная концепция и принципы управления не должны зависеть от форм собственности, отраслевой специфики, технологической направленности, а значит — носить для предприятия обобщающий характер.

Направления по эффективному управлению и использованию парка технологического оборудования должны включать следующие блоки:

ТМ — теоретико-методологический анализ: системный подход, основные термины и понятия, цели и задачи, исходные условия и ограничения, предмет и объект исследования, методологическая база;

ИЭ — информационная экономика как новая среда реализации технологических процессов;

ПП — промышленная политика как на уровне региона, так и страны в целом;

ПТО — парк технологического оборудования: виды, размеры, структура, карта обследования, обобщенные станки в группах, оценка состояния и перспектив, сценарии развития, экспресс-обследования;

ПиУФ — производственные и управленческие факторы как неотъемлемые составляющие определяющие эффективность использования ПТО;

ИО — интегральная оценка: пространство поиска решений, схемы и типовые шаги при расчете планов, взаимоувязка блоков, организационно-экономическое обеспечение (маркетинг, бизнес-планирование, кадры);

ПР — принятие управленческих решений: взвешивание вариантов, учет трудноформализуемых факторов, в том числе амортизационная и инвестиционная политика.

Методологические принципы, положенные в основу исследования, дают возможность построить схему обоснования направлений эффективного управления и использования ПТО промышленного предприятия в виде следующей зависимости:

$$TM \xrightarrow[t_1]{f_1} ИЭ \xrightarrow[t_2]{f_2} ПП \xrightarrow[t_3]{f_3} ПТО \xrightarrow[t_4]{f_4} ПиУФ \xrightarrow[t_5]{f_5} ИО \xrightarrow[t_6]{f_6} ПР \xrightarrow[t_7]{f_7}$$

где ТМ, ИЭ, ПП, ПТО, ПиУФ, ИО, ПР — множество данных, образующих блоки; f — операции получения множества частных вариантов (показателей, событий, действий); t — операции свертывания, отбора, упрощения частных вариантов (необходимость перевода больших массивов данных в обозримое множество, приемлемое для предприятий).

Исследование проблем формирования, использования и управления ПТО промышленных предприятий мы предлагаем проводить, применяя системно-эволюционный подход. Системная парадигма исходит из того, что все явления объективной действительности должны познаваться не только сами по себе, но и как части, элементы, компо-

ненты более широких систем. В основе системного подхода лежит «правило измерения сложных систем», в соответствии с которым о качестве функционирования системы можно судить только с точки зрения системы более высокого порядка, чем она сама. Это означает, что любой исследуемый объект должен быть описан и изучен как минимум в трех уровнях: во-первых, как элемент более широкой системы, во-вторых, как целостное явление, в-третьих, как некоторая сложная система, внутреннее строение которой необходимо представить с подробностью, достаточной для достижения цели исследования. Системный подход к исследованию ПТО способствует удвоению знания: знание предметное (о предмете самом по себе) дополняется макросистемным знанием – о его функционировании в соответствии с законами больших систем. Взятые вместе, они образуют более богатую совокупность знаний, раскрывающих двойственную качественную структуру исследования: одну – функциональную, другую – общесистемную. Эволюционная парадигма позволяет понять качественную эволюцию проблем формирования и использования ПТО, избежать абсолютизации их стабильности и исходит из того, что любая система, находясь под воздействием внешних «движущих сил», вынуждена постоянно приспосабливаться, изменяя свою субстанциональную основу, свое системное качество. Процессуальный взгляд на организацию сложных систем предполагает, что в ходе становления новых информационных экономических законов развития происходит изменение сущностного начала как фактора формирования предпосылок развития ПТО, которое на определенной стадии эволюции ведет к появлению внутренней многокачественности исследуемой проблемы, принимающей характер уровневой многомерности всей системы исследования. Обозначенные методологические подходы позволили сформировать концептуальную модель, этапы теоретического познания и содержание системно-эволюционного исследования экономических проблем формирования и использования и управления парком технологического оборудования (ПТО) промышленных предприятий (рис. 1). Дадим обоснование предложенной модели исследования.

При рассмотрении проблемы формирования и использования ПТО в системе промышленного предприятия всегда возникает вопрос объективности поставленных целей и самой возможности развертывания выбранной или планируемой структурной модели. Предлагается рассмотреть отдельные аспекты данных проблем с позиций системного анализа – как проблем взаимодействия тенденций развития технологического потенциала и соответствия условий и возможностей формирования парка технологического оборудования и технологий в экономических системах различного уровня, так как подобные специфические особенности, возникающие на разных уровнях хозяйствования, предопределяют необходимость учета взаимодействия и взаимовлияния технологических потоков различного уровня вне зависимости от объекта исследования.

Предприятие представляет собой сложную открытую динамическую систему, являющуюся подсистемой более сложных макросистем – «регион» и «национальная экономика», или «национальное хозяйство». В свою очередь, национальная экономика является подсистемой мировой экономики и в большинстве случаев подсистемой интеграционных межгосударственных или наднациональных образований, обладающих большим или меньшим свойством системности – таких, например, как НАФТА, СНГ, ЕС и др.

В социально-экономических системах, к которым относится предприятие, постановка и реализация функции целеполагания осуществляется субъектом этого процесса – человеком. Объектом управления являются собственно хозяйственная система, ее производственные, технические, финансовые, ресурсные и другие подсистемы и отношения.



Рис. 1. Авторская модель исследования процессов формирования и использования парка технологического оборудования (ПТО) промышленного предприятия

Системная природа хозяйствующего субъекта определяет его хозяйственную или производственную структуру как механизм или инструмент реализации целей данной территориально-экономической системы. Осуществляя функцию целеполагания, хозяйственная система определяет свои стратегические цели и формирует в соответствии с ними свою внутреннюю организацию, выступающую как средство достижения этих целей.

Данный процесс осуществляется на всех пространственных уровнях, и соответственно любая система рассматривает свою внутреннюю, внутрисистемную среду как пространство, которое эта система стремится преобразовать согласно поставленным ею целям и сформировать в соответствии с этими целями некий внутренний структурный механизм. Поскольку условием существования объекта как системы считается наличие у него особого системного качества, обособляющего объект от других, то любая система, по определению, стремится к его сохранению и усилению. Одним из проявлений этого качества является свойство целостности. Сохранение данного качества выражается в стремлении к доминированию собственных целей системы как условию сохранения целостности. Таким образом, в любой сложной иерархически организованной системе, к которой и относится экономика, между системами всех уровней всегда будет конфликт целей, вызванный самим фактом системности входящих в нее объектов. Но возможности реализации структурных приоритетов будут определяться в итоге тем, какая из систем обладает большими возможностями по контролю информационной среды, или, точнее, по контролю информационных потоков между внутренней и внешней средой.

Если исходить из того, что любая система формирует свою внутреннюю структуру как механизм достижения поставленных целей, то исходным импульсом, определяющим направленность и содержание программы развития, будет являться этап постановки целей. Цели, как известно, есть результат оценки ситуации, в которой находится система, – ее внутренней и внешней среды в текущий момент и предполагаемого, возможного развития этой ситуации в будущем. Таким образом, цели системы, сформулированные как программные действия структурных изменений, будут определяться, во-первых, возможностями системы (ее субъекта) заниматься определением и постановкой целей, т.е. креативным потенциалом системы, во-вторых, количеством и качеством доступной для системы информации о ее внутренней и внешней среде. При этом информация, поступающая в систему извне, дает не только представление о состоянии внешней среды, но и непосредственно влияет на саму возможность субъекта целеполагания генерировать большее или меньшее количество различных структурных стратегий. Представляется, что картина данного процесса может выглядеть следующим образом. Экономические системы различного пространственного уровня являются одновременно и объектами, реализующими свои цели, и внешней средой для систем низшего уровня. Так, региональное хозяйство – внешняя среда для экономической системы «предприятие», и, в свою очередь, оно является системой, функционирующей во внешней среде «национальная экономика». Система «мировое хозяйство» – внешняя среда для системы «национальная экономика», региональных подсистем последней и хозяйствующих субъектов региона – т.е. для систем всех более низких уровней.

Такая сложная или многоуровневая организация внешней и внутренней среды экономических систем оказывает непосредственное влияние на процесс разработки и последующей реализации хозяйственных стратегий. Именно позиция или место среды как «внешней» или «внутренней» по отношению к рассматриваемой хозяйственной системе определяет характер информационных потоков между системами двух смеж-

ных иерархических уровней и в конечном итоге определяет, в том числе возможности по формированию внутренних технологических процессов предприятия.

Если хозяйственно-правовое пространство территории является внутренней средой административной системы, то следует предположить, что именно эта система посредством действий персонифицирующего ее субъекта управления обладает максимальными возможностями получения, оценки и управления информацией, в том числе производственной, а также инвестиционными, материально-техническими, финансовыми и прочими потоками, циркулирующими в данной среде, и, самое главное, возможностями формирования, «задания» определенной технологической среды, т.е. оказывает непосредственное и прямое воздействие на технологические и производственные процессы отдельных хозяйствующих субъектов.

Указанное задание состояния внутренней экономической среды происходит двумя путями или, точнее, имеет две причины: во-первых, любая социальная система стремится сознательно установить максимально возможный контроль над процессами и объектами, в ней происходящими; во-вторых, формирование контролируемой экономической среды системы есть следствие контроля или задания материальной среды этой системы: создавая материальную структуру и связанные с ней ресурсные потоки, субъект управления при этом уже создает одновременно определенное экономическое состояние среды. Можно сказать, что второй процесс первоначально является не целенаправленным с позиций обеспечения определенного экономического пространства (состояния), а происходит автоматически и независимо от «желания» системы.

Таким образом, функционируя как сложная открытая динамическая система, экономика постоянно формирует внутри себя некоторую среду, являющуюся следствием постановки и реализации ее целей. В результате подсистемы предприятий формируются и задаются, в числе прочего, экономическим пространством, программируемым региональной и национальной системами. Кроме того, на процессы формирования и использования парка технологического оборудования отдельных предприятий значимое влияние оказывают внутренние процессы предприятия как системы взаимодействия производственных и управленческих экономических потоков. Объективная необходимость учета взаимодействия и взаимовлияния отдельных параметров функционирования экономических систем различных уровней предопределила необходимость развития особой логики и методологии системного исследования проблем формирования и использования парка технологического оборудования, в котором понятие «система» служит своего рода гносеологической рамкой, задающей многоуровневую программу исследования (рис. 2).

Картина внешней среды, анализируемая субъектом управления производственными процессами, дает представление о возможных направлениях по разработке эффективных стратегий развития, т.е. фактически является источником формирования внутренних стратегий развития технологического потенциала промышленного предприятия. Если исходить из того, что принятие тех или иных решений хозяйствующим субъектом – результат оценки эффективности работы системы по линиям «вход–выход», то состояние, задаваемое национальной экономикой, можно охарактеризовать как «координатную», или критериальную, систему, определяющую оценку и поведение зависимых от национальной экономики систем и объектов. Другими словами, внутреннее состояние макросистемы определяет параметры самооценки входящих в нее подсистем и критерии целей, ставящихся этими подсистемами. Таким образом, системой задается качественный показатель состояния входящих в нее подсистем. В современных условиях один из определяющих факторов инновационного развития составляет создание новых условий и возможностей развития промышленного предприятия и соответственного его технологического потенциала.

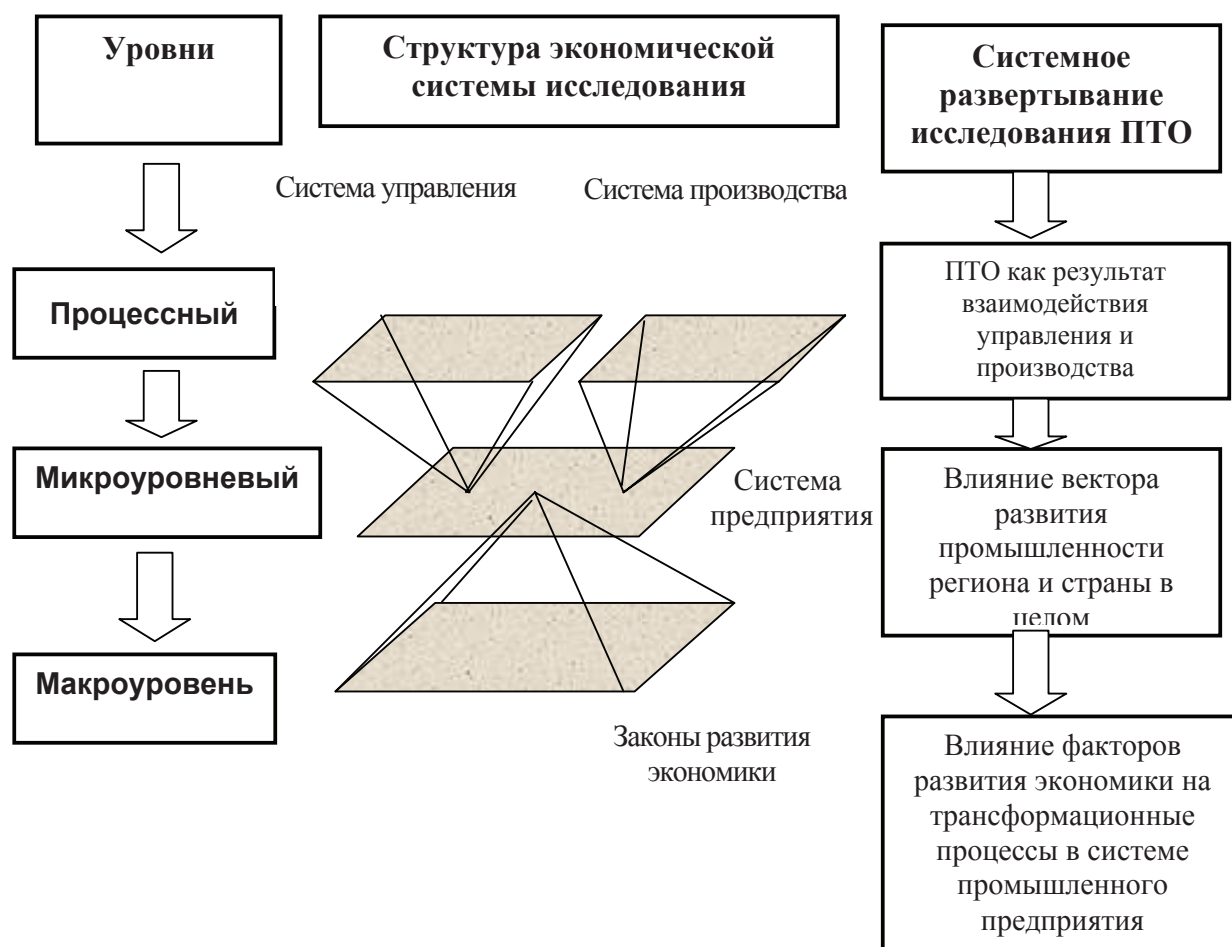


Рис. 2. Авторская модель многоуровневого системного исследования процессов формирования и использования ПТО промышленного предприятия

Однако формирование внутренней экономической среды системой макроуровня не означает полной или абсолютной программируемости сред более низкого уровня. Во-первых, это связано с тем, что в экономических системах по многим причинам нет и не может быть полной управляемости всеми объектами и процессами. Во-вторых, поведение системы на любом уровне зависит, в свою очередь, от состояния входящих в нее подсистем, т. е. ее траектория существенно зависит от логики функционирования обратной связи между системой и подсистемой. Таким образом, производственные подсистемы сами производят значимую (системообразующую) информацию с точки зрения развития регионального и национального хозяйства. Здесь возникает следующий важный аспект функционирования предприятий как подсистем, где формируются и используются производственные ресурсы: будучи, как уже отмечалось, сложными системами, они характеризуются наличием нескольких субъектов принятия решений (в данном случае мы подразделяем их на подсистемы – управления и производства). Непосредственно процесс формирования, использования и управления ПТО будем целесообразно анализировать применительно к каждой подсистеме. Для любой системы, в том числе предприятия, определяющими факторами при формировании стратегий технологического развития в плане использования имеющейся технологической базы, что особенно важно, наличие у системы возможностей получения не только дополнительной, внешней информации, но и экономических ресурсов разного уровня. Такой

«выход» за рамки вышестоящего иерархического уровня позволяет субъекту принятия решения освоить и применить другие модели поведения и другие формы внутренней организации. Таким образом, предложенные методологические основы исследования и управления ПТО позволяют более эффективно использовать имеющийся на предприятиях технологический потенциал.

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ РОССИЙСКИХ ПЕНСИОНЕРОВ

При рассмотрении социальной значимости пенсионного вопроса как фактора социальной защиты населения основное внимание обращается на рост численности пенсионеров, на тот факт, что эта численность достигла громадных масштабов и все возрастает, получая значимость особой социальной структуры. Важно выяснить место этой структуры в структуре населения страны, в ее отношении к трудоспособной части населения, к численности занятого в народном хозяйстве страны населения, которое должно обеспечивать социальную защиту пенсионеров, т.е. давать необходимые жизненные средства для достойного образа жизни этой части населения страны, утратившей совсем или в значительной степени трудоспособность. И совершенно ясно, что с этой точки зрения социальная значимость пенсионного вопроса все более возрастает, поскольку от общества требуется все больше ресурсов, т.е. жизненных средств, которые уже не воспроизводятся, а только потребляются этой возрастающей частью населения. А это уже проблема социально-экономическая, поскольку она требует от общества прежде всего выстроить такую систему экономических отношений (т.е. отношений собственности и хозяйствования), которая была бы способна решить эту социальную проблему, т.е. создала бы достойную для пенсионеров систему их жизнеобеспечения.

При солидарной, централизованной системе пенсионного обеспечения, когда пенсии старшего поколения, т.е. пенсионеров, формируются за счет страховых отчислений от трудовых доходов (заработной платы) младшего – работающего поколения, существует прямая зависимость поступлений денежных средств в Пенсионный фонд страны от трех основных факторов:

- 1) числа занятых на одного пенсионера,
 - 2) размеров трудовых доходов (заработной платы),
 - 3) утвержденного законом страхового тарифа отчислений от фонда заработной платы.
- Проанализируем отдельно каждый из них.

Таблица 1

**Соотношение численности трудоспособных, занятых и пенсионеров
в 1990–2003 гг.**

	1990	1997	1998	1999	2000	2001	2003
Трудоспособные, всего	83942	84337	84786	85548	86332	87054	89206
Занятые, всего	75300	60021	58437	63082	64465	64664	66606
Пенсионеры, всего	32848	38184	38410	38381	38411	38630	38164
Коэффициент зависимости	39,1	45,3	45,3	44,9	44,8	44,4	42,8
Коэффициент поддержки	2,6	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3
Число занятых на одного пенсионера	2,30	1,70	1,66	1,67	1,68	1,68	1,75

Составлено и рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2004. С. 83; Россия в цифрах. 2004. М., 2004. С. 69.

В табл. 1 показана динамика числа занятых на одного пенсионера: если в 1990 г. 2,3 занятых обслуживали жизнеобеспечение одного пенсионера, то в 2003 г. – 1,75 занятых.

Одновременно мы видим динамику коэффициента поддержки, т.е. число трудоспособных на одного пенсионера, который снизился с 2,6 в 1990 г. до 2,3 в 2003 г., т.е. уменьшался значительно медленнее. Если за этот период число занятых на одного пенсионера

уменьшилось на 0,55, то коэффициент поддержки – соответственно на 0,3. Если из числа занятых в 2003 г. 66 606 тыс. человек вычесть 7 068 тыс. работающих пенсионеров, то численность занятых уменьшится на эту величину, и на одного пенсионера их окажется не 1,75, а 1,56 человека. Соответственно разность между коэффициентом поддержки и числом занятых на одного человека составит: $2,3 - 1,56 = 0,74$ человека. Сопоставив численность трудоспособного населения (89 206 тыс.) и количество занятых в экономике (за вычетом числа работающих пенсионеров – это 59 538 тыс.), получим, что 29668 тыс. человек трудоспособного возраста не являются занятыми (заметим, что статистика не относит пенсионеров, даже если они работают, к трудоспособному населению). Это, по нашему мнению, существенный резерв увеличения занятости в настоящее время.

На наш взгляд, было бы правильнее решать проблему привлечения к труду в народном хозяйстве и увеличивать численность занятых максимальным количеством трудоспособных лиц из числа 29,668 млн человек, не являющихся занятыми, вместо того, чтобы решать проблему жизнеобеспечения растущего числа пенсионеров, законодательно увеличивая возраст выхода на пенсию мужчин старше 60 лет при средней продолжительности их жизни в стране немногим более 58 лет. Должен быть тщательно проработан законодательными органами с учетом конкретных социально-экономических и демографических условий России, вопрос о повышении пенсионного возраста женщин, средняя продолжительность жизни которых в стране составляет в 2003 г. 71,99 г., а возраст выхода на пенсию – 55 лет. Это тем более важно, что численность женщин-пенсионеров почти в 2 раза больше, чем мужчин (см. табл. 2).

Таблица 2

Численность пенсионеров мужчин и женщин и средний размер назначенных месячных пенсий*)

Г.	Всего, тыс. человек	В том числе, %		Средний размер назначенных пенсий (р. в мес.) (1997 г. – тыс. р.)**)		Отношение размеров пенсий женщин к размеру пенсий мужчин, %
		Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины	
1997	38184	35	65	406	345	85
1998	38335	35	65	431	388	90
1999	38361	36	64	550	506	92
2000	38411	35	65	855	806	94
2001	38630	36	64	1225	1100	90

*) Данные Минтруда России по пенсионерам, состоящим на учете в органах социальной защиты населения на конец года.

**) С учетом компенсации.

Источник: Женщины и мужчины России. 2002– М., Госкомстат России. 2002. С. 141.

Учитывая мировой опыт и среднюю продолжительность жизни женщин в России, заслуживает внимания постановка вопроса об увеличении пенсионного возраста женщин с 55 до 60 лет, как это практикуется в большинстве стран. Однако нужно определить, как это отразится на демографической ситуации в стране, поскольку женщины пенсионного возраста компенсируют малый удельный вес занятости в домашнем хозяйстве трудоспособных женщин, занимающихся воспитанием детей, что крайне необходимо при остром дефиците и дороговизне дошкольных детских учреждений. Высокий уровень занятости трудоспособных женщин в общественном хозяйстве связан главным образом с предельно низким уровнем заработной платы в России. В конце лета 2004 г. Евростат опубликовал последнее исследование о доходах и уровне жизни европейцев, на фоне которых Россия выглядит следующим образом (см. табл. 3).

Зарплатомер, тыс. евро в год

Профессия	Испания	Англия	Франция	Швейцария	Дания	Польша	Россия
Учителя	16,7	30,0	17,5	49,5	29,2	4,1	0,9
Водители	12,5	18,5	16,7	34,0	24,2	5,0	1,7
Строители	10,0	14,5	10,1	24,2	25,3	3,3	1,3
Рабочие	10,8	24,2	15,2	36,7	29,2	5,5	1,1
Инженеры	24,2	31,2	38,0	42,0	41,0	7,9	2,0
Продавцы	8,3	14,7	13,5	21,2	21,4	3,3	1,0
Клерки в банке	16,0	30,5	37,5	51,0	29,0	6,3	11,0 ^{*)}
Ткачихи	7,5	13,0	10,5	21,5	21,8	3,3	0,7

*) – в представительствах крупных банков.

Источник: Московский комсомолец, 23 сент. 2004. С. 4.

При такой системе оплаты труда семейный бюджет можно сводить концы с концами на предельно низком уровне жизнеобеспечения семьи только за счет занятости обоих родителей, для которых рождение ребенка представляет собой катастрофическую проблему, в особенности когда ребенок еще не достиг школьного возраста. В этих условиях крайне необходима обеспеченная пенсией неработающая бабушка, достаточно молодая и здоровая, чтобы выдерживать семейные заботы о детях и внуках. Такова специфика социально-экономических и демографических условий России, ограничивающая возможности повышения пенсионного возраста женщин.

В современных условиях нужно обратиться к реально имеющимся возможностям экономическими средствами улучшить систему пенсионного обеспечения. Прежде всего, есть реальный ресурс преодолеть тенденцию снижения численности занятого населения в народном хозяйстве страны и обеспечить ее рост. Этот ресурс содержится в огромном превышении численности трудоспособного населения над численностью занятого населения (на 29 668 тыс. человек по данным за 2003 г.). Эти 29 млн. трудоспособных, но не занятых (более 10 млн безработных, инвалидов, теневиков и лиц без определенных занятий) в значительной степени представляют собой источник роста занятости, являясь потенциальным ресурсом увеличения страховых поступлений в Пенсионный фонд. Однако пока никто всерьез не занимается тщательным изучением этой огромной массы трудоспособного, но незанятого населения и не пытается найти способы и стимулы вовлечения их в трудовой процесс.

Помимо рассмотренного ресурса занятость можно увеличить и за счет увеличения численности трудоспособного населения тремя путями:

1) снижением высокого уровня смертности трудоспособного населения, 2) сокращением числа инвалидов трудоспособного возраста, 3) повышением уровня рождаемости и снижением уровня общей, младенческой и детской смертности. Нужно иметь в виду, что именно эти три фактора приводят к старению населения.

Социально-экономическое оздоровление общества неизбежно должно сопровождаться увеличением числа трудоспособного и занятого населения, соответственно ослаблением коэффициента зависимости пенсионного обеспечения и ростом коэффициента его поддержки.

Это, конечно, более трудный путь создания надежной и прочной экономической основы солидарной системы пенсионного обеспечения и повышения жизненного уровня пенсионеров, чем, например, кажущийся более простым и легким путь повышения пенсионного возраста.

Повышение пенсионного как средство улучшения экономических показателей жизнеобеспечения пенсионеров (если исходить из неизменности уровня заработной платы и страховых тарифов отчислений в Пенсионный фонд) может быть оправдано лишь в

том случае, если будет существенно увеличена продолжительность жизни россиян, в особенности мужчин, снижена заболеваемость и обеспечено улучшение здоровья населения, особенно детского и трудоспособного возрастов, превышение рождаемости над смертностью, максимальное вовлечение трудоспособного населения в производственную деятельность. В большинстве развитых стран Запада придерживаются именно такого подхода к решению вопроса о повышении пенсионного возраста. Кроме того, в этих странах в десятки раз выше, чем в России, общий уровень доходов населения (см. табл. 23), что позволяет при неизменности страховых взносов обеспечивать значительный приток денежных средств в пенсионные фонды и поддерживать средние размеры пенсий на уровне 60-75% от среднемесячной заработной платы работающего населения.

Рассмотрим в связи с этим влияние уровня доходов работающего российского населения на уровень пенсионного обеспечения. При неизменности страхового тарифа размеры отчислений пропорциональны величине фонда заработной платы. Приведем здесь статистические данные по основным экономическим показателям пенсионного обеспечения (см. табл. 4).

Таблица 4

**Основные показатели пенсионного обеспечения
в период 1997 – 2003 гг.**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Численность пенсионеров, тыс. человек	38184	38410	38381	38411	38630	38432	38160
К предыдущему году, %	100,9	100,6	99,9	100,1	100,6	99,5	99,3
Численность занятых на одного пенсионера, человек	1,70	1,66	1,67	1,68	1,68	1,70	1,71
Средний размер назначенных пенсий, р. (1997 – тыс. руб.)	328,1	399,0	449,0	694,3	1023,5	1378,5	1637,0
Величина прожиточного минимума пенсионера, руб. (1997 г. – тыс. руб.)	289,9	347,9	639,9	909,0	1144,0	1379,0	1605
К предыдущему году, %	111,3	120,0	183,9	117,9	125,9	120,5	116,4
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	950,2	1051,5	1522,6	2223,4	3240,4	4360,3	5498,5
Соотношение среднего размера назначенных месячных пенсий:							112,0

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
назначенных месячных пенсий:							
с величиной прожиточного минимума пенсионера	113,2	114,7	70,2	76,4	89,5	100,0	29,8
со средним размером начисленной зарботной платы	34,0	37,9	29,5	31,2	31,6	31,6	29,8
Реальный размер назначенных пенсий к предыдущему году, %	94,6	95,2	60,6	128,0	121,4	116,3	104,5
Поступление страховых взносов в Пенсионный фонд РФ:							
всего, млн. руб. (1997 г. – млрд. руб.);	151073	149102	250436	379259	494906	642328	770457
к ВВП, %	6,4	5,7	5,2	5,2	5,5	5,9	5,8
к предыдущему году, %	114,3	77,3	90,5	125,3	107,4	112,1	105,5
Расходование средств Пенсионного фонда на выплату населению пенсий и пособий:							
всего, млн. руб. (1997 г. – млрд. руб.);	172767	160450	254710	331254	491123	661730	776446
к ВВП, %	7,4	6,1	5,3	4,5	5,4	6,1	5,8
к предыдущему году, %	120,1	72,7	85,9	107,0	122,1	116,3	103,0

Источник: Российский статистический ежегодник. 2004. М., 2004. С. 180, 187.

Статистические данные таблицы показывают, что средние размеры назначенных пенсий возрастали, особенно в 2001 – 2003 гг., одновременно с ростом среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, причем пенсии возросли в 2003 г. против 1997 г. на 498,9%, а зарплата соответственно на 478,7%, т.е. на 20,2% меньше, чем пенсии. В 2002 г. средние размеры пенсий достигли уровня прожиточного минимума, т.е. до 2002 г. все пенсионеры в среднем имели жизнеобеспечение ниже уровня бедности. Следовательно, рост номинальных значений пенсий опережал такого же рода значения заработной платы, и жизнеобеспечение пенсионеров незначительно, но улучшилось.

Однако, несмотря на это, положение пенсионеров не становится лучше из-за неумолимого роста цен на товары и услуги.

На наш взгляд, существует два основных направления повышения общего уровня средней заработной платы.

- 1) повышение минимальной заработной платы до уровня прожиточного минимума и учет ее не в месячном, а в почасовом нормативе, как это уже давно утвердилось в мировой практике;

- 2) приближение денежных доходов крайних 10-процентных групп населения (децильного коэффициента) к уровню европейских стандартов.

В выступлении заместителя председателя Комитета Совета Федерации по социальной политике К.Шмелева обращается внимание на недооценку социального напряжения в стране и на два «очень опасных» явления: во-первых, нарастание социального равнодушия, утрата интереса к производительному труду вообще, хотя известно, что растущий платежеспособный спрос населения – одно из условий развития экономики; во-вторых, длительное преобладание в обществе нищих и обездоленных ведет к социальным катаклизмам и созданию недемократического политического устройства. В России сегодня даже средняя заработная плата не выполняет свои воспроизводственные функции и фактически играет роль социального пособия.

Анализ влияния динамики среднемесячной заработной платы в российской экономике на динамику страховых взносов в Пенсионный фонд, а также общего состояния оплаты труда в России позволяет сделать следующие выводы.

Большую экономическую роль играет тариф страховых взносов в Пенсионный фонд работодателями от фонда заработной платы. Вопросы реформирования централизованно-распределительной системы пенсионного обеспечения в годы рыночных преобразований и введения распределительно-накопительной системы требуют отдельного рассмотрения. Здесь уместно обратить внимание на те изменения, которые носят принципиальный характер. Прежде всего речь идет о законодательном «превращении» в 2000 г. социальных страховых взносов от фонда заработной платы на пенсионное, медицинское и социальное страхование в так называемый единый социальный налог. Федеральным законом № 70 от 20.07.04 этот налог еще и снижен с 35,6% до 26% и вступил в действие с 1 января 2005 г.

Как известно, все государственные налоги поступают в государственный бюджет, которым ведает Министерство финансов. Следовательно, практически все основные внебюджетные фонды социального страхования, в том числе Пенсионный фонд страны, интегрируются в государственный бюджет, будучи превращенными в государственный налог, хотя и названный социальным. Таким образом, вся система социального страхования превращена в систему государственного налогообложения, интегрированную в общий поток сложной структуры налогообложения.

Таблица 5

Тарифы пенсионных взносов от фонда заработной платы, действовавшие до 01.01.2005 г.

Налоговая база на каждого отдельного работника нарастающим итогом с начала года.	Пенсионный фонд Российской Федерации	Фонд социального страхования Российской Федерации	Фонды обязательного медицинского страхования		Итого
			Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	
До 100 000 руб.	28,0%	4,0%	0,2%	3,4%	35,6%
От 100 001 до 300 000 руб.	28 000 руб. + 15,8% с суммы, превышающей 100 000 руб.	4000 руб. + 2,2% с суммы, превышающей 100 000 руб.	200 руб. + 0,1% с суммы, превышающей 100 000 руб.	3400 руб. + 1,9% с суммы, превышающей 100 000 руб.	35 600 руб. + 20,0% с суммы, превышающей 100 000 руб.

От 300 001 до 600 000 руб.	59 600 р. + 7,9% с суммы, превышающей 300 000 руб.	8400 р. + 1,1% с суммы, превышающей 300 000 руб.	400 р. + 0,1% с суммы, превышающей 300 000 руб.	7200 р. + 0,9% с суммы, превышающей 300 000 руб.	75 600 р. + 10,0% с суммы, превышающей 300 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	83 300 руб. + 2,0% с суммы, превышающей 600 000 руб.	11 700 руб.	700 руб.	9900 руб.	105 600 руб. + 2,0% с суммы, превышающей 600 000 руб.

Таблица 6

**Тарифы страховых взносов от фонда заработной платы,
действующие с 01.01.2005 г.**

Налоговая база на каждого отдельного работника нарастающим итогом с начала года.	Пенсионный фонд Российской Федерации	Фонд социального страхования Российской Федерации	Фонды обязательного медицинского страхования		Итого
			Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	
До 280 000 руб.	20,0%	3,2%	0,8%	2,0%	26,0%
От 280 001 до 600 000 руб.	56 000 руб. + 7,9% с суммы, превышающей 280 000 руб.	8 960 руб. + 1,1% с суммы, превышающей 280 000 руб.	2 240 руб. + 0,5% с суммы, превышающей 280 000 руб.	5 600 руб. + 0,5% с суммы, превышающей 280 000 руб.	72 800 руб. + 1,0% с суммы, превышающей 280 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	81 280 руб. + 2,0% с суммы, превышающей 600 000 руб.	12 480 руб.	3 840 руб.	7 200 руб.	104 800 руб. + 2,0% с суммы, превышающей 600 000 руб.

Источник: СЗ РФ. 06.02.2005.

Недостаточно ясным также остается вопрос о сэкономленных работодателем 9,6% от размеров фонда заработной платы, поскольку страховые взносы уменьшились с 35,6 до 26,0%. По логике вещей эти 9,6% должны переместиться в начисляемую для выдачи на руки работника часть заработной платы. Однако слагаемое 9,6% фонда заработной платы фактически исчезло из этого фонда, увеличив прибыль работодателя. Поэтому указанный закон сокращает не только поступления взносов в Пенсионный фонд, т.е. в бюджет, но и заработную плату почти на 10%, поскольку в законе отсутствует пункт о соответствующем увеличении начисляемой работнику заработной платы.

Федеральный закон от 20 июля 2004 г. развивает смешанную распределительно-накопительную систему пенсионного обеспечения и тем самым делит работников соответственно на две группы:

лица 1966 г. рождения и старше, страховые взносы которых направляются на финансирование страховой и базовой частей пенсии;

лица 1967 г. рождения и моложе, страховые взносы которых идут на финансирование трех частей их будущих пенсий: базовую, страховую и накопительную. Базовая и страховая части поступают в бюджет, а накопительная до наступления пенсионного возраста накапливается на персональных счетах специально открываемых для каждого работника 1967 года рождения и моложе (см. табл. 7)

Таблица 7

Начисление страховой и накопительной части по возрастам

База для начисления страховых взносов на каждое физическое лицо нарастающим итогом с начала г.	Для лиц 1966 г. рождения и старше на финансирование страховой части трудовой пенсии	Для лиц 1967 г. рождения и моложе	
		На финансирование страховой части трудовой пенсии	На финансирование накопительной части трудовой пенсии
До 2800 000 р.	14,0%	8,0%	6,0%
От 280 001 р. до 600 000 р.	39 200 р. + 5,5% с суммы, превышающей 280 000 р.	22 400 р. + 3,1% с суммы, превышающей 280 000 р.	16 800 р. + 2,4% с суммы, превышающей 280 000 р.

Источник: Федеральный Закон № 70 от 20.07.04.

В этой таблице отсутствует 6% страховых взносов в бюджет для финансирования так называемой социальной (базовой) пенсии для всех лиц пенсионного возраста, независимо от их трудового стажа и участия в страховых взносах. После отделения этих 6% от 20% страховых взносов остается 14% взносов, распределение которых отражено в табл. 7 в зависимости от возраста работающего трудоспособного населения. Такая дифференциация тарифов ставит вопрос о том, с какого возраста работник должен накапливать часть взносов на своем лицевом счете. Лица старшего возраста, которым до достижения пенсионного возраста остается 15–20 лет, уже не могут рассчитывать на накопление взносов, достаточных для повышения гарантий своего жизнеобеспечения при выходе на пенсию. Поэтому страховые взносы лиц старше 1967 г. рождения по Закону не делятся на страховую и накопительную части. Это деление применяется для лиц моложе 1967 г. рождения, т.е. накапливать взносы на своих лицевых счетах надо смолоду.

Из всего вышесказанного следует, что проблема социально-экономического обеспечения пенсионеров является всеобъемлющей и охватывает весь спектр экономических вопросов развития современного российского общества.

ВЕСТНИК

*Московского государственного
областного университета*

№1

Серия

“ЭКОНОМИКА”

Подписано в печать: 16.05.06

Формат бумаги 60x86 /₈. Бумага офсетная. Гарнитура “SchoolBookC”.

Уч. – изд. л. 11,5. Усл.п.л. 9,5. Тираж 500 экз. Заказ №62.

Издательство МГОУ

105005, г. Москва, Радио, д. 10-а,

т. 256-41-63, факс 265-41-62.